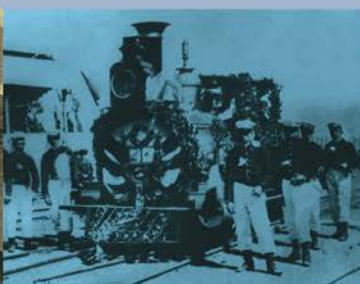




Shane J. Hunt

La formación de la economía peruana

Distribución y crecimiento en la historia del Perú y América Latina





IEP

La formación de la economía peruana
Crecimiento y distribución en la historia del Perú y América Latina

Shane J. Hunt

La formación de la economía peruana

Distribución y crecimiento en la historia del Perú y América Latina



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ


BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ

IEP Instituto de Estudios Peruanos

Serie: Historia Económica, 13

© BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ
Antonio Miró Quesada 441-445, Lima 1
Telf. (511) 613-2000 / Fax: (51-1) 613-2552
www.bcrp.gob.pe

© SHANE J. HUNT

© PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
Av. Universitaria 1801, Lima 32
Telf. (511) 6262000 Fax (511) 6262900
Web: www.pucp.edu.pe

© IEP INSTITUTO DE ESTUDIOS PERUANOS
Horacio Urteaga 694, Lima 11
Telf. (51-1) 332-6194 / 424-4856
www.iep.org.pe

ISBN: 978-9972-51-302-2
ISSN: 2071-4246
Impreso en Perú

Primera edición: Lima, julio de 2011
1000 ejemplares

Hecho el depósito legal
en la Biblioteca Nacional del Perú Nº 2011-08671

Registro del proyecto editorial
en la Biblioteca Nacional: 11501131101534

Corrección de textos: Diana Zapata
Diagramación: Silvana Lizarbe
Diseño / composición de portada: Carmen Javier / Gino Becerra
Cuidado de edición: Odín del Pozo



Licencia Creative Commons 4.0 Internacional
(Atribución-No comercial-Compartir igual)

HUNT, Shane J.

La formación de la economía peruana: distribución y crecimiento en la historia del Perú y América Latina. Lima, BCRP; IEP; PUCP. 2011.
(Historia Económica, 13)

HISTORIA ECONÓMICA; COLONIA; CRECIMIENTO; SIGLO XIX; SIGLO XX; AMÉRICA LATINA; PERÚ

W/05.01.01/H/13

A Bárbara

Contenido



Nota de los editores

En este libro hemos respetado la forma original de inserción de los cuadros estadísticos, por cuanto forzar una uniformidad atentaba contra la comodidad del lector y el espíritu con que fue redactado el texto de cada artículo. Así, la mayoría de los capítulos trae los cuadros al final del texto, pero en otros van insertos dentro del mismo, una vez que son mencionados. Finalmente, también hay artículos que contienen cuadros tanto dentro del texto, como al final, a modo de un apéndice estadístico. La bibliografía citada, en cambio, ha sido unificada en una sola, al final del libro.

Las traducciones al español de los originales en inglés fueron realizadas por: Jan-David Gelles (agradecimientos, introducción, capítulos 1, 4, y 10), Christine Hünefeldt (capítulo 2), Heraclio Bonilla (capítulo 3), Javier Flores Espinoza (capítulos 5, 6 y 7), Luz María Fort de Acha (capítulo 8, revisado por Jan-David Gelles) y Jéssica McLauchlan (capítulo 9).

Agradecimientos

Los ensayos de este volumen provienen de un compromiso con el Perú y con la comunidad de estudiosos de Lima, que cubre un lapso de casi medio siglo. Sin embargo, una parte importante de la obra fue escrita durante la década comprendida entre 1965 y 1975, un periodo durante el cual mi involucramiento con la historia fue de lo más fuerte. También fue, desafortunadamente, una etapa en la que existieron pocos canales para la publicación de tales obras en el Perú, puesto que las principales revistas de hoy aún no se publicaban. Asimismo, fue un tiempo en el que los fondos disponibles para traducciones eran muy escasos. De modo tal que varios de estos estudios fueron reproducidos solamente en mimeógrafo, lo que dificultaba el acceso a los estudiosos que quisiesen revisarlos.

De esta forma, es un placer particular para mí saber que el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) ha querido incluir este volumen en una serie histórica que está patrocinando junto con el Instituto de Estudios Peruanos, y que el Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú ha estado dispuesto para unirse a este esfuerzo. Tengo una deuda enorme con Carlos Contreras, quien fue el catalizador para conseguir el patrocinio institucional, y quien además guió la producción de este volumen en cada una de sus etapas.

Tengo, asimismo, una gran deuda con el Banco Central de Reserva del Perú, y en particular con su presidente, Julio Velarde, y con otros miembros de su Directorio, quienes brindaron un generoso apoyo para la traducción de estos ensayos y para la producción del presente volumen.

Las traducciones de los capítulos de esta obra han sido realizadas por un número variado de traductores dedicados y talentosos. Tres capítulos

y la introducción fueron traducidos por Jan-David Gelles, otros tres por Javier Flores Espinoza, y uno cada uno por Christine Hünefeldt, Heraclio Bonilla, Jéssica McLauchlan y Luz María Fort de Acha. Un agradecimiento especial va para Jan-David Gelles, quien también sirvió como traductor de los varios ciclos de revisión a los que se sometieron todos los capítulos.

Extiendo mi reconocimiento a diversos historiadores que guiaron al economista novato cuando este daba sus primeros pasos en las provincias de la historia. Fuera del Perú, Stanley Stein y Roberto Cortés Conde fueron pacientes y grandes amigos. Dentro del Perú, Heraclio Bonilla, Christine Hünefeldt y Pablo Macera me enseñaron mucho sobre el Perú y la historia peruana. Adicionalmente, el ya fallecido Dr. Felix Denegri Luna me brindó orientación y mucha asistencia bibliográfica. Mis agradecimientos van también a mi colega Richard Webb, quien me dio techo, comida y consejos durante muchas visitas a Lima.

Dado que casi toda mi obra historiográfica se enmarca en ese campo particular denominado historia económica cuantitativa, quiero expresar una deuda intelectual con los pioneros de las estadísticas económicas peruanas: Oscar Arrús, quien desarrolló los primeros índices de precios en los años de 1920; Emilio Barreto, quien estudió las cuentas de balanza de pagos y contabilidad nacional en el BCRP en los años treinta y cuarenta; y, sobre todo, a J. M. Rodríguez, quien, junto con Emilio Dancuart, produjo el monumental *Anales de la Hacienda Pública del Perú*, y además escribió el estudio estadístico definitivo sobre las finanzas públicas en la edad del Guano.[1]

Finalmente, quiero agradecer a mi esposa Bárbara y dedicarle a ella este libro. Conocimos juntos el Perú por primera vez hace 48 años y con el paso del tiempo ella ha ido apreciando cada vez más la cultura y la cocina peruana, así como a los amigos peruanos, tanto como yo. Perú ha sido una experiencia compartida para nosotros, y una que ha dominado gran parte de nuestras vidas profesionales. De varias maneras hemos tratado de contribuir con algo de nuestra experiencia profesional a un país que nos ha dado tanto.

1. Rodríguez 1921. Rodríguez ha recibido homenajes en dos obras recientes. Véanse Contreras 2002 y Molina *et al.* 2008.

Introducción*

Cuando escribí la mayoría de los ensayos de este libro, en el periodo comprendido entre 1965 y 1975, dos corrientes intelectuales separadas impulsaron a los economistas a aplicar métodos cuantitativos al estudio de la historia.

La primera fue el desarrollo de la contabilidad del ingreso nacional. Simon Kuznets, quien fuera el pionero de esa corriente, publicó su obra fundamental sobre las cuentas nacionales de los Estados Unidos de América en 1941 y estas se difundieron con sorprendente rapidez y amplitud.[1] Al cabo de una década, casi todos los gobiernos del mundo habían asumido la nueva responsabilidad de la producción de estimados del producto nacional bruto (PNB).[2] Después de transcurridas dos décadas, tales estimados fueron expandidos hacia atrás en la historia. Kuznets también fue el líder en esta segunda fase. En una serie de trabajos publicados entre fines de las décadas de 1950 y de 1960, calculó el crecimiento en el siglo XIX y comienzos del siglo XX para la mayor parte de los países industrializados.[3] Durante los años sesenta, el momento

* Traducción de Jan-David Gelles.

1. Kuznets 1941.

2. Perú fue uno de los primeros países de América Latina en hacerlo, ya que el primer volumen se publicó por el Banco Central de Reserva en 1949 (BCR 1949).

3. Por ejemplo, Kuznets 1956 y 1962. Casi al mismo tiempo, Deane y Cole 1962 realizaron estimados para Inglaterra desde 1688.

parecía maduro para intentar una aventura estadística similar respecto de la historia latinoamericana.

La segunda corriente, que también se inició en los años sesenta, empezó con algunos estudios innovadores que aplicaron modernas técnicas de teoría económica y econometría a algunos problemas históricos. Los primeros estudios de Fogel, Fishlow y de Conrad y Meyer, que se concentraban en cuestiones relacionadas con el desarrollo de los ferrocarriles y con los fundamentos económicos de la esclavitud en los Estados Unidos, empezaron lo que se llamaría la "Nueva Historia Económica" o, más irónicamente, "cliometría".[4] Hacia finales de la década de 1960 se hicieron intentos para extender estos nuevos enfoques hacia América Latina.

Personalmente estuve muy influenciado por estos desarrollos. Mi primer trabajo después de terminar mis estudios de posgrado fue en el Economic Growth Center en Yale, una nueva organización cuyo director se refería a ella como "Kuznets institucionalizado". Esta fue la organización que primero me envió al Perú, con una misión para realizar investigaciones de índole cuantitativa y, en parte, también histórica. Algunos años después participé en un gran esfuerzo por extender la Nueva Historia Económica a América Latina. Patrocinado por el Social Science Research Council, este proyecto comenzó en 1969, con un congreso en Venezuela, cuyo propósito era definir una agenda de investigación y reclutar a posibles interesados para avanzar dicha agenda. A partir de ese esfuerzo surgieron, aunque lentamente, dos volúmenes: uno de bibliografía y otro de estudios sustantivos.[5]

En retrospectiva, sin embargo, no se puede considerar un éxito esta iniciativa de 1969. El problema era que, si se iba a aplicar la Nueva Historia Económica, o los historiadores tenían que reconvertirse, por lo menos parcialmente, en economistas, o los economistas tenían que ser tentados a hacer estudios históricos. Nada de esto ocurrió. Los economistas reclutados para el proyecto hicieron los estudios históricos para los cuales fueron contratados, pero luego retornaron rápidamente a cuestiones relacionadas con la economía contemporánea.

---

4. Fogel 1964, Fishlow 1966, Conrad y Meyer 1958 y 1964.
5. Cortés Conde y Stein 1977, Cortés Conde y Hunt 1985.

Me parece que hubo tanto razones institucionales como financieras que obstruyeron el avance de la Nueva Historia Económica en América Latina. Dentro de América Latina, los problemas de política contemporáneos eran demasiado inmediatos, importantes y atrayentes para los economistas. Adicionalmente, hubo disponible mucho financiamiento para la investigación en problemas contemporáneos, pero muy poco en historia. En los Estados Unidos, los departamentos de Economía podían, tal vez, tolerar la presencia de un solo historiador económico, pero únicamente si este se expresaba en el mismo lenguaje teórico que sus colegas y concentraba su investigación en áreas como Europa o los Estados Unidos. Descubrí, a mi pesar, que no había espacio para la historia económica de América Latina en los planes de estudio de las carreras de Economía, incluso en un departamento como el de la Boston University, que tenía un gran número de alumnos posgraduados de América Latina. De ese modo terminó igualmente mi periodo de estudios históricos a mediados de los años setenta, y mi concentración en las décadas siguientes se dirigió a los problemas contemporáneos.

No obstante, la historia económica cuantitativa sí avanzó en América Latina por los esfuerzos de los historiadores, quienes no pusieron reparos al "trabajo sucio" de recolección de cifras. En relación con los estimados del PNB, existen cifras dispersas, pero el siglo XIX todavía está pobremente cubierto.[6] Para el siglo XX hay estimados disponibles de largo plazo para la mayoría de los países, incluyendo el Perú.[7] Sin embargo, el conocimiento sobre el PNB no nos lleva muy lejos. Para obtener un buen entendimiento sobre las tendencias en la producción, distribución y bienestar, uno necesita series de largo plazo de temas como los salarios, precios, producción de bienes básicos, educación y salud. Mucho se ha hecho desde que yo escribí estos capítulos, pero todavía hay bastante por hacer.[8]

---

6. Los estimados disponibles se resumen y discuten brevemente en la nota al pie 26 abajo.

7. Los datos definitivos para el Perú son en el presente los de Seminario y Beltrán 1998. El trabajo más utilizado antes de Seminario y Beltrán fue Boloña 1993 [1981].

8. Una contribución sobresaliente para la construcción de series de largo plazo ha sido el trabajo de Gootenberg sobre los precios en el siglo XIX (Gootenberg 1989). Adicionalmente, Macera 1992 ha reunido una extraordinaria base de datos sobre los precios en el periodo colonial.

Muchos de los estudios de este tomo son tan viejos que cabe preguntarse si vale la pena leerlos.[9] Espero que algunos pasen fácilmente esta prueba, y que otros, por lo menos, sean dignos de ser leídos para ver qué tipo de pensamiento prevaleció en tiempos anteriores, particularmente en los tempranos años setenta, y qué tipo de bibliografía estaba disponible entonces. También hay algunos estudios que, creo, formulan preguntas importantes sobre la agenda de investigación en las ciencias sociales. Esto es así porque algunos de los temas tratados han virtualmente desaparecido de la agenda colectiva de la comunidad de investigadores peruanos y peruanistas en las ciencias sociales.

El cambio a través del tiempo en el foco de las investigaciones, en parte refleja las diferentes prioridades de política que confronta cada nueva generación de investigadores. Pero también refleja la sutil influencia de las agencias internacionales y extranjeras, que guían la agenda de investigación con sus decisiones de financiamiento. Así, uno puede observar el gran énfasis puesto en la pobreza, salud, educación y regulación de servicios públicos, siendo este último tema consecuencia de la privatización. Todas estas áreas de investigación son valiosas y deben ser perseguidas por su reconocido valor social y no solo por la disponibilidad de fondos de investigación. No obstante, vale la pena destacar algunos temas importantes que no están siendo abordados. Por el momento baste mencionar tres áreas que me parece que están faltando.

La primera se refiere a los estudios sobre los impuestos, tanto domésticos como los que aplican a las empresas extranjeras. Hay pocos fondos destinados para la investigación sobre los impuestos, porque en la división del trabajo entre las agencias con sede en Washington, los impuestos caen en el ámbito del Fondo Monetario Internacional (FMI), y este generalmente no financia estudios externos; hace todas sus investigaciones de modo propio.

La segunda área es la privatización. Creo que no se han destinado fondos para esta área, porque esas mismas agencias con sede en

9. Habría que notar que los estudios no han sido actualizados, excepto en lo que respecta a brindar referencias a traducciones posteriores al español, donde estas existen, en la bibliografía. Sin embargo, algunas secciones se han reescrito para mayor claridad o para corregir errores.

Washington han considerado (o quieren que otros así lo vean) que las privatizaciones son un hecho consumado.

Sorprendentemente para mí, la tercera área parece ser la calidad de las estadísticas económicas. Encuentro esto sorprendente porque las agencias de Washington se apoyan fuertemente en estadísticas económicas para sus diagnósticos y, por ende, en último término, para sus decisiones de préstamo. No obstante, no trabajan con los institutos de estadística nacionales del mismo modo que, por ejemplo, el Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE) trabaja con las agencias demográficas nacionales para la elaboración de tablas de vida.

Estas omisiones pueden apreciarse en la excelente agenda de investigación y resumen de la investigación de política publicada recientemente por el Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES) en el Perú.[10] En el capítulo introductorio, donde se esbozan las necesidades gubernamentales de investigación aplicada, tales como fueron establecidas por un comité de funcionarios públicos reputados, estos temas no aparecen. Tampoco se pueden apreciar en los diagnósticos sectoriales, con la excepción del párrafo escrito por Cuba, que pide estudios sobre los impuestos.[11]

Retornaré a algunos de estos puntos específicos en los comentarios siguientes sobre los capítulos individuales.

Bosquejo de la economía colonial del Perú

Este capítulo no es más que un bosquejo, considerando que fue escrito como una introducción al más sustancial estudio sobre el siglo XIX, que es el segundo capítulo de esta colección. El manuscrito original de "Guano y crecimiento" era tan extenso, que la introducción sobre la época colonial fue omitida en las versiones publicadas tanto en español como en inglés.

Es también un bosquejo porque las cifras publicadas y los estudios monográficos sobre la economía colonial eran mucho menos abundantes

10. Barrantes e Iguíñiz 2008.

11. Cuba 2008: 47. Sin embargo, Cuba no cita estudios como ejemplos de la investigación que él quiere que se hagan.

hace cuarenta años que hoy. Revisé el texto de este volumen sintiéndome algo infortunado, porque estudios tales como los de Cook sobre el cambio demográfico; Contreras y Fisher sobre la minería; Newland y Coatsworth, y Chocano sobre la agricultura; Quiroz sobre la industria, Macera y Brown sobre los precios; Flores, TePaske y Klein, y Klein sobre las finanzas públicas no estuvieron disponibles en el momento de la escritura.[12]

El documento de Newland y Coatsworth hubiera sido de particular ayuda. Estima las tendencias en la producción agrícola desde 1681 hasta 1800 en muchas partes del virreinato del Perú, sobre la base de la recaudación de impuestos (el diezmo), deflactados por índices apropiados de los precios básicos de los alimentos.[13] Los datos que ellos presentan tienden tanto a confirmar como a explicar la confusa imagen que vi sobre la agricultura peruana en el siglo XVIII. En resumidas cuentas, ellos encontraron que la agricultura alrededor de Lima se encontraba deprimida, pero la agricultura alrededor del Cuzco se encontraba más o menos estable durante el siglo, mientras que la agricultura alrededor de Trujillo y Arequipa se encontraba disfrutando de una prosperidad creciente con el avance del siglo.[14]

Ese hallazgo me hubiera ayudado mucho cuando escribía el documento. No obstante, el capítulo puede todavía ser de interés por su estructura y uso de la información disponible en ese entonces.

Guano y crecimiento en el Perú del siglo XIX

A través de los años, este capítulo ha sido citado por estudiosos del tema de dos modos distintos. Primero, ha sido citado el cuadro que estima en términos porcentuales cómo fue utilizado el ingreso del guano por el gobierno del Perú. Segundo, por la caracterización de la sociedad burguesa como rentista y carente de motivación para el emprendimiento empresarial.

---

12. Cook 2010 [1981], Contreras 1995 y 2010, Fisher 1977, Newland y Coatsworth 2000, Chocano 2010, F. Quiroz 2008 y 2010, Macera 1992, Brown 1990, Flores 2010, TePaske y Klein 1982, Klein 1994.

13. Sus datos sobre la recaudación del diezmo provinieron de TePaske y Klein 1982. La serie de precios para Lima provino de Macera 1992.

14. Newland y Coatsworth 2000: 381.

El cuadro que resume el destino de los ingresos del guano fue el último paso de un largo camino a través de las finanzas públicas peruanas. Fue la principal contribución del documento a la historia económica cuantitativa. Al mostrar la variedad de usos finales del ingreso del guano, el trabajo se ubicó en contra del concepto de enclave, o sea, un sector sin vínculos con el resto de la economía nacional. Al mismo tiempo, prestó mayor importancia a esos elementos de la burguesía nacional que intentaron promover la inversión y el crecimiento económico. Así, el trabajo se oponía a la visión popularizada por Levin en su estudio clásico, y se ubicó más cerca del punto de vista de historiadores posteriores como McEvoy y Gootenberg.[15]

Lamento que este documento pareciera ubicarse siempre en oposición a Levin y no me haya brindado la oportunidad de expresar mi apreciación sobre su trabajo. Su estudio sobre el Perú constituía solo un capítulo de su tesis doctoral, pero aun así tuvo una influencia tremenda. En su primer trabajo publicado, Levin, para utilizar jerga futbolística, había metido un golazo.[16]

Con relación a la economía rentista, puse mayor énfasis en los cambios en la estructura precio-costo antes que en factores psicológicos vinculados a la motivación para el emprendimiento empresarial. En la Edad del Guano, los precios y salarios domésticos se incrementaron, pero los precios de importación se mantuvieron constantes o incluso se redujeron, trayendo así la ruina de muchos artesanos y agricultores.[17] En los años posteriores a la escritura de este documento, ese patrón adquirió un nombre conocido: la enfermedad holandesa. Pero la experiencia

---

15. Levin 1964 [1960], McEvoy 1994 y 1997, Gootenberg 1998 [1993]. También Quiroz 1993: 28-33, quien describe el desarrollo capitalista de la banca y las finanzas.

16. "Hit a home run" (una figura del béisbol) en el original (N. del T.). Levin es otro economista que no permaneció en los estudios históricos. Su carrera profesional la pasó como un economista especializado en temas fiscales en el Fondo Monetario Internacional.

17. Mi comentario en el documento, referido a que los historiadores no le habían dado mucha atención a las protestas de los artesanos se volvió rápidamente obsoleto por la publicación del documento original de Silva Santisteban 1979 [1859], seguido de una serie de excelentes estudios: F. Quiroz 1988, Gootenberg 1997 [1989], García-Bryce 2008 [2004]. Adicionalmente, los artesanos del Cuzco fueron bien estudiados por Krüggeler 1991.

holandesa fue tenue en comparación con la experiencia peruana en la Edad del Guano. El fenómeno debería en realidad llamarse la enfermedad guanera.

La enfermedad holandesa, o la enfermedad guanera, es solo un elemento de una serie de aspectos negativos asociados con la exportación de productos primarios, todos agrupados en años recientes bajo la etiqueta de "maldición de los recursos naturales".[18] Otros elementos de la maldición están identificados con la inestabilidad política, la corrupción y el endeudamiento excesivo. Detrás de estos elementos figuran unas características sociológicas que, por cierto, no incluyen una fuerte motivación emprendedora.[19]

No estoy seguro de que el documento fuera lo suficientemente claro en responder a la pregunta clave de la historia del siglo XIX: ¿cuáles fueron los errores clave que impidieron al país beneficiarse más del guano y crecer más?

Intentar responder a esa pregunta es entrar en la especulación contrafáctica. Es posible que cualquier mejora realizada por un uso más prudente de los recursos hubiese sido cancelada por la guerra con Chile. Una mayor infraestructura construida en la costa, simplemente hubiera significado mayor destrucción de infraestructura durante la guerra. No obstante, si el Perú hubiese tenido una segunda oportunidad en la historia sobre la Edad del Guano, y si la guerra con Chile no hubiera sido tan destructiva, de modo tal que una continuidad económica hubiera sido posible, entonces veo un obstáculo general y un obstáculo adicional específico cuyos efectos negativos posiblemente podrían haber sido suavizados, si no totalmente evitados.

El obstáculo general era el desorden en los contratos del guano y en las cuentas financieras del Estado. Esta triste condición era una consecuencia directa de la inestabilidad política y de la debilidad del Estado, y en último término pudo ser superada solamente por el surgimiento de una clase política dominante, como en la época de la República Aristocrática. Entre los esfuerzos tempranos para enfrentar el problema del

18. Auty 1993, Sachs y Warner 1995, Humphreys y otros 2007.

19. Un documento anterior distingue entre los recursos naturales que sí pueden y aquellos que no pueden volverse "malditos", dependiendo de la naturaleza de la función de producción. Véase Baldwin 1956.

desorden financiero, ¿debemos considerar al Contrato Dreyfus como una ayuda o un impedimento? La motivación que tuvo, por lo menos en parte, fue racionalizar las finanzas públicas. No obstante, yo lo considero en gran parte un impedimento, porque llevó al Perú al obstáculo más específico, a saber, los enormes préstamos que el gobierno obtuvo en el mercado de bonos de Londres en 1870 y 1872, con el propósito de desarrollar al país a través de la construcción de los ferrocarriles.

Es difícil decidir qué fue lo más desafortunado: los préstamos en sí mismos o la asignación de inmensos fondos para la construcción de los ferrocarriles Central y del Sur. Los préstamos se obtuvieron solo con descuentos enormes, de modo tal que los intereses reales superaron largamente las tasas pactadas respectivas de 6% y 5%.[20] Adicionalmente, los montos realmente asignados para la construcción de los ferrocarriles fueron solo una fracción del endeudamiento asumido. Cuando uno se fija en retrospectiva en los términos de esos préstamos, es inducido a pensar, ¿qué estuvieron pensando? ¿Cómo pudo parecerles un buen negocio para el Perú?

Pensaron, evidentemente, que los ferrocarriles resolverían los problemas del país y pondrían al Perú en un camino seguro hacia el progreso y modernización. Los peruanos no fueron los únicos que pensaron de ese modo. Era el *zeitgeist*, el espíritu de los tiempos. Es interesante notar que tan tardíamente como en la década de 1890 el cónsul británico en el Callao escribió con tanto entusiasmo acerca de la promesa de los ferrocarriles, que lo podríamos asociar con los soñadores que siguieron a Enrique Meiggs en los años de 1860.[21]

Es fácil ver el atractivo de los ferrocarriles. Una economía mundial en auge era una creciente promesa económica para la costa y, en ese contexto, pudo haber parecido una necesidad imperiosa extender una red moderna de transporte que integrase la costa con la sierra. Si ese era el objetivo, los ferrocarriles constituían prácticamente la única opción. No obstante, no era necesario realizar un cálculo difícil para mostrar que un proyecto como el Ferrocarril Central tenía poco sentido económico. Los territorios atravesados por el ferrocarril no eran realmente

---

20. Miller 1976b: 75.

21. Miller 1976b: 76.

tan grandes.[22] Con una mirada retrospectiva podemos ver que los ferrocarriles en los Estados Unidos, aparentemente la fuente de inspiración para el Perú, no se construyeron con un adelanto muy grande respecto de la demanda. Esa fue una conclusión clave del trabajo cliométrico de Fishlow.[23]

Volviendo la mirada desde los puntos que han recibido atención de los académicos, hacia aquellos que no la han recibido, quiero mencionar ahora algunos de estos últimos.

Primero, el cuadro que resume el destino de los ingresos del guano fue compilado sin el uso de una tasa de descuento para convertir los totales en valor presente. Los totales para cada categoría de gasto se obtuvieron simplemente mediante la suma de las cifras de los varios presupuestos anuales que cubren la Edad del Guano. No apliqué una tasa de descuento por dos razones. La primera es que no me resultaba obvio que los totales descontados iban a ser más significativos. La segunda es que no tenía idea de qué tasa de descuento utilizar. Aunque mi enfoque parece por tanto defendible, se debe señalar que, si hubiera utilizado

22. Las tierras del interior, sin embargo, incluían al complejo minero de Cerro de Pasco, y una evaluación sobre la factibilidad del Ferrocarril Central giraba casi completamente sobre su efecto en la producción minera. Los precios que podían cobrarse por el ferrocarril estuvieron limitados por la competencia de los arrieros, pero hay que notar que la curva de oferta de las caravanas de mulas tenía con seguridad una pendiente positiva, tal vez muy marcada, por razón de la cantidad limitada de arrieros confiables y por los costos crecientes del forraje para alimentar a una población grande de mulas. Véase Miller 1976a, Manrique 1983, Contreras 1984 y Deustua 2000, especialmente la p. 161. Miller puso atención cuidadosa en los fletes cobrados tanto por los arrieros como por el ferrocarril y observa, de manera bastante paradójica, que los fletes cobrados por el ferrocarril fueron mucho más bajos que los de los arrieros, pero que los arrieros siguieron compitiendo con el ferrocarril por muchos años. También nota que los fletes estuvieron fuertemente constreñidos por una amenaza de la Cerro de Pasco Corporation acerca de que iba a construir su propio ferrocarril a la costa. En un documento distinto, Miller concluye que la Peruvian Corporation nunca ganó más de 3 a 5% sobre el valor de los ferrocarriles, tal como se estimó ese valor en 1890, y ofrece evidencia de que el Ferrocarril del Sur no fue rentable, como tampoco lo fue el Central (Miller 1976b: 97-99). Una cuestión que Miller desafortunadamente no trató es la relacionada a si la Peruvian Corporation ganó suficientes ingresos para justificar los costos originales de la construcción de Meiggs. Parece dudoso que así haya sido.

23. Fishlow 1966.

los totales descontados, la distribución de los ingresos provenientes del guano hubiera parecido aun más dispendiosa, reforzando así la "leyenda negra" de la Edad del Guano. Esto es así porque los usos más dispendiosos de los ingresos del guano, tales como el reconocimiento de solicitudes fraudulentas de deuda, ocurrieron principalmente al principio del periodo, mientras que los usos más productivos, tales como las obras públicas, ocurrieron principalmente al final.

Segundo, introduje una paradoja en el cuadro relacionado con el Contrato Dreyfus (cuadro 4), que me parece todavía no resuelta. Los datos en ese cuadro mostraron que Dreyfus no explotó al Perú. Fue al revés: el Perú explotó a Dreyfus. Este planteamiento era tan opuesto con lo señalado por la historiografía peruana (o el saber convencional) de ese tiempo, que lancé la idea de manera muy tentativa. El único investigador que retomó la cuestión (hasta donde tengo conocimiento) fue Heraclio Bonilla, cuyo profundo estudio sobre el Contrato Dreyfus fue publicado poco tiempo después de la aparición de mi artículo.[24] Bonilla hace referencia a mi cuadro, y señala una correspondencia aproximada entre sus datos y algunos de los míos, pero también señala que nuestras fuentes son totalmente diferentes y difíciles de integrar. Las mías son, exclusivamente, cuentas financieras del gobierno peruano. Las suyas son, exclusivamente, los archivos de la Casa Dreyfus en París. Muestro que, al parecer, la Casa Dreyfus pagó más al Perú de lo que recibió como ingreso por su negocio del guano. Pero Bonilla muestra que Dreyfus y sus socios ganaron una fortuna. La paradoja persiste.

Tercero, considerando un área de menor importancia pero que todavía me intriga, estuve tentado (en un cuadro sin número del texto) a inferir el nivel de actividad económica a partir del flujo de las comunicaciones postales, comparando los años de 1870 con la primera década del siglo XX, tanto en la sierra como en la costa. Se me ocurrió esa idea a partir del conocimiento de los trabajos de Karl Deutsch, un científico político de Yale que realizó esfuerzos para introducir mediciones cuantitativas en el análisis del desarrollo político y la movilización social. Las comunicaciones postales fueron una de sus mediciones favoritas.[25] Tales

24. Bonilla 1973.

25. Deutsch 1960.

mediciones son útiles solo si pueden ser comparadas con otras similares en diferentes puntos del tiempo o en países diferentes. El trabajo de Deutsch brinda la clave para tales comparaciones.

Cuarto, es preciso comentar sobre la metodología de cálculo del PNB, que se presenta en el apéndice. Las debilidades, tanto de las fuentes como de los métodos, están a la vista.[26] Sobre la base de una amplia experiencia con estadísticas económicas, Albert Berry revisó esos estimados, componente por componente.[27] Él incrementó algunos componentes y redujo otros, pero a fin de cuentas, para mi alivio, el total general cambió poco. Estoy agradecido por las mejoras de Berry pero, al final, creo que él estaría de acuerdo en que una real mejora solo provendría de mejores fuentes. Termino la discusión anotando brevemente las áreas donde veo la mayor necesidad de mejora y, por tanto, donde se deben buscar mejores fuentes:

---

26. Habiendo hecho un sondeo reciente de los estimados del PNB del siglo XIX para otros países latinoamericanos, me siento menos a la defensiva respecto de mi propio esfuerzo de hace 40 años. La manera más sencilla de ver lo que está disponible es examinando las fuentes utilizadas por Maddison (Maddison 2003:117-118, 2001:191, 1995:143). Sometidas a examen, muchas de las fuentes de Maddison se muestran como proyecciones hacia atrás a partir de estimados más confiables del siglo XX. La calidad de estas proyecciones varía mucho: (i) Argentina 1870-1900. La tasa de crecimiento de Argentina, 1900-1913, simplemente se asume como válida para el periodo. (ii) Venezuela 1830-1920. Cuatro índices sectoriales cubren el periodo, siendo el más importante el índice sobre la agricultura. Este proviene de una serie sobre las exportaciones agrícolas, infladas a una serie para toda la agricultura bajo el supuesto de que el ratio entre exportaciones agrícolas y la producción agrícola total para 1920-1936 se mantiene vigente para los 90 años anteriores (Baptista 2006: 21-23). (iii) Brasil 1850-1900. Provienen de Goldsmith (1986: 22-23), quien proyectó un índice desde 1910 hacia atrás y hasta 1850, que era un promedio ponderado (no especificado) de índices de salarios, exportaciones más importaciones, gasto gubernamental, y la cantidad de dinero. Goldsmith, evidentemente, se basó en el trabajo de Leff 1972, quien desarrolló un método sofisticado de proyección hacia atrás utilizando las estadísticas de la cantidad del dinero combinadas con supuestos sobre la velocidad del ingreso. Esto nos deja con solo dos países para los cuales existen estimados del PNB basados en datos sobre la producción o los ingresos: México, para el cual existen estimados para cinco años dispersos (1800, 1845, 1860, 1877, 1895), y Uruguay, para el cual existen series anuales que empiezan en 1870 (Coatsworth 1979, Bértola y otros 1998). Los estimados de Coatsworth recibieron respaldo oficial al ser reproducidos por el INEGI 1986: 299-312. Para otro resumen de los estimados disponibles para el siglo XIX, con cierta variación respecto de Maddison, véase Coatsworth 1998: 26.

27. Berry 1990.

1. Datos más sistemáticos sobre los jornales. Los estimados presentes se basan en algunas pocas observaciones casuales y dispersas.[28]
2. La relación entre los jornales y los ingresos de los campesinos. Los estimados presentes asumen que son iguales, pero en el mejor de los casos esto es solo una primera aproximación. Probablemente no se pueda calcular el ratio a partir de cifras de los años de 1870, pero sería útil poder apreciarlo para 1929 e incluso para años posteriores.[29]
3. La relación entre los estimados de las rentas de alquiler de los predios y las rentas de alquiler reales, tales como aparecen en los contratos o libros de contabilidad o de los archivos de sucesiones.[30]
4. La relación entre los estimados de las patentes y las cifras reales del ingreso de los artesanos, comerciantes y otros miembros de la fuerza laboral urbana.[31]
5. Los ingresos de los ricos, vale decir, de los consignatarios del guano, comerciantes extranjeros, etc., que se pueden haber omitido casi en su totalidad en las patentes y otros impuestos.
6. Para terminar con una nota positiva: elaboración de índices de precio mejorados. Esta nota es positiva porque, por lo menos,

---

28. Macera ha reunido diversas estadísticas referidas a los jornales en las haciendas azucareras; véase Macera 1974: 85-88. Varios investigadores han señalado que un salario implica un modo capitalista de producción y que los pagos a los trabajadores son más complejos en un proceso de producción precapitalista. Para una buena discusión de este asunto en relación con la minería, véase Contreras 1988.

29. Vale la pena notar un enfoque alternativo para medir el ingreso en la agricultura, que consiste en medir el valor de la producción de las cosechas a partir de los diezmos, y que fuese utilizado por Newland y Coatsworth 2000 para buena parte del periodo colonial, y extendido por Burga 1989 al periodo republicano hasta 1856. El trabajo de Burga está cuidadosamente hecho, pero cubre solamente una parte del Perú, a saber, la sierra central y las regiones de la costa de los departamentos de Áncash, Lima e Ica.

30. Portocarrero y Torrejón 1992.

31. Para mayor información sobre los predios y las patentes, véanse Jacobsen 1989 y Contreras 2004b. Para una interesante tabulación de los ingresos de los artesanos en el Cuzco, extraída de las matrículas de patentes, véase Krüggler 1991: 30.

un buen índice de precios ya está disponible, gracias al trabajo de Gootenberg.[32]

Finalmente, lamento no haber podido incorporar las ideas de varias monografías excelentes sobre algunos sectores productivos, que fueron publicadas después de que escribí el presente documento. La literatura sobre la historia económica del siglo XIX en el Perú ha crecido enormemente durante las últimas cuatro décadas.[33]

Evolución de los salarios reales en el Perú, 1900-1940

El capítulo, que empieza extrañamente sin una introducción, fue pensado como un ejercicio para ver qué se podía obtener de los datos de los viejos *Extractos estadísticos*.[34] No hay mucha teorización en el capítulo, aunque está basado en un marco teórico implícito, algo que siempre es necesario (incluso en los esfuerzos de mayor orientación empírica) para tener claro qué datos recoger y cómo organizarlos. El marco es bastante simple —el modelo de dos sectores de Arthur Lewis—, que siempre me pareció apropiado para el Perú, dadas las grandes disparidades de ingreso entre la costa y la sierra.[35]

El modelo de Lewis sostiene que los salarios en el sector moderno o capitalista se mantendrán bajos, por los salarios crónicamente bajos del sector tradicional o no capitalista. De hecho, en el capítulo se muestra, por lo menos de manera tentativa, que ese fue el caso del Perú entre 1900 y 1940. A la vez que los salarios e ingresos parecen incrementarse para las ocupaciones de mayor calificación, los salarios para ocupaciones de menor calificación, aquellas que deberían ser las más afectadas por las condiciones económicas del sector no capitalista, no se incrementaron en absoluto.

---

32. Gootenberg 1989.

33. Entre los trabajos que hubiesen beneficiado al documento grandemente tenemos a Deustua 1986 y 2000 sobre la minería, A. Quiroz 1993 sobre las finanzas, Miller 1976a y Contreras 1984 y 1995 sobre los ferrocarriles; Burga 1989, Altamirano 1991, y Jacobsen 1993 sobre la economía campesina de la sierra; y Macera 1974, Albert 1976, Burga 1976, Bell 1985 y Gonzales 1985 sobre la agricultura de la costa, con énfasis en el azúcar.

34. Dirección General de Estadística 1918-1943.

35. Lewis 1973 [1954].

Se debe advertir que los cálculos que produjeron estas conclusiones están sujetos a muchas reservas y se deben considerar solo como primeras aproximaciones.

Al dar una nueva mirada a mis esfuerzos de los años setenta, se me ocurren tres direcciones distintas para proseguir las investigaciones.

Primero, la conclusión de salarios reales constantes se basa en los salarios diarios —jornales—, pero podría no ser válida si la unidad de tiempo cambia del día a la hora. Una sección de este capítulo contiene evidencia dispersa que muestra un descenso en el número de horas trabajadas por día, especialmente en las primeras tres décadas del siglo. Esa tendencia fue ciertamente impulsada por la lucha de los sindicatos de Lima para lograr una jornada laboral de ocho horas, cuyo objetivo se cumplió en 1919. La evidencia dispersa muestra que una reducción similar en el número de horas la experimentaron los trabajadores agrícolas, los mineros y los empleados. Por lo tanto, las conclusiones del capítulo, en lo que respecta tanto a la tendencia como a la dispersión de los salarios reales en el tiempo, podrían ser bastante diferentes si se basaran en los jornales por hora en vez de en los jornales diarios o semanales. Esa es una posibilidad que se menciona en el capítulo, pero nada se hizo al respecto.

Segundo, el impacto de la mayor afiliación sindical en los empleos agrícolas de las zonas urbanas y costeras pasó desapercibido en el documento original. La función de la mayor sindicalización en un modelo como el de Lewis sería la de romper el vínculo entre los salarios en el sector capitalista y los ingresos en el sector tradicional o no capitalista, permitiendo así el incremento de los primeros, en términos reales, incluso ante el estancamiento o declive de los segundos. Los sindicatos de trabajadores parecen haber logrado esto con mucho efecto, a tal punto que a los trabajadores azucareros sindicalizados, en las décadas posteriores, se les denominaba una "aristocracia laboral". Este capítulo, sin embargo, no hace esfuerzo para documentar el impacto de la sindicalización laboral.

Tercero, al trabajo le faltan datos de salarios basados en las planillas de fábricas o haciendas específicas.[36] Tal información hubiera sido

36 Como ejemplo de las diversas posibilidades, véanse Burga 1976: 245-254 y Gonzales 1985: 132. En la búsqueda de series que corroboren los salarios y precios, se requiere de una vigilancia constante para asegurarnos de que los estándares de calidad

invalorable para verificar la confiabilidad de las series extraídas de publicaciones gubernamentales, pero no hubo suficiente tiempo para mejorar el documento en esa dirección.[37] En los años inmediatamente posteriores a la reforma agraria de los años setenta, se hizo mucho esfuerzo para recolectar los registros de las haciendas expropiadas, y se creó el Archivo del Fuero Agrario para recibirlos. Adicionalmente, se lanzó un programa de investigación para hacer uso de los documentos recientemente adquiridos. Pero tengo poco conocimiento del impacto a largo plazo que tuvo ese esfuerzo loable en la historiografía peruana.[38]

Mientras tanto, un nuevo cuerpo de investigación en Europa presenta algunas oportunidades fascinantes para la comparación. En trabajos recientes se han producido notables series de salarios reales para por lo menos tres países europeos y, a partir de estas, algunas conclusiones también notables. La serie más larga, sobre los trabajadores agrícolas y los trabajadores no calificados de la construcción, empieza en 1209 y muestra que tan tardíamente como en 1800 los salarios reales eran casi los mismos que seis siglos antes.[39] Un uso innovador e intrigante de los

---

se mantengan sin variación. Esto tal vez se logre más fácilmente en el caso de los precios de alimentos básicos, pero en el caso de los salarios, la estructura de las categorías de empleo y términos de contratación introduce posibles elementos de heterogeneidad en la serie de datos. Un ejemplo de lo anterior: la variedad de los salarios mineros tal como lo refiere Contreras 1995: 76. Un ejemplo de lo último: los salarios pagados en la agricultura, ya sean con o sin razón.

37. Un interesante estudio monográfico es Derpich y otros 1985. Desafortunadamente, el estudio hace uso de las mismas series de base gubernamental que las utilizadas en mi propio documento, pero lo hace con mayor detalle, y también incluye una sección de anexos que reproduce varios de los trabajos de Arrús. Albert 1976 también hace uso extenso de las estadísticas gubernamentales, con muchas formas de desagregación.

38. Para una descripción del Archivo, véase Rodríguez Pastor 1979b. Estoy familiarizado con algunos usos muy productivos del Archivo en sus años tempranos, como por ejemplo Albert 1976, Martínez-Alier 1977, cap. 3: "Relations of Production in Highland Peru", Taylor 1983, Gonzales 1985 y Burga 1989, pero sé poco sobre su utilización en los últimos quince o veinte años. Para algunas series interesantes sobre los precios de los activos, especialmente de ganado y tierras, véanse Portocarrero y Torrejón 1992 y Jacobsen 1993.

39. Clark 2007. Estos no fueron constantes en el tiempo, sin embargo. Cayeron hasta cerca de 1350, luego se incrementaron rápidamente después de la Peste Negra hasta un pico en 1450, después cayeron a un valle en aproximadamente 1650, y a partir de ese

datos sugiere entonces que los salarios reales siempre han permanecido alrededor de ese mismo nivel de 1200 ó 1800. Así lo fue también en la antigua Roma, en la antigua Grecia, e incluso en la antigua Babilonia.[40]

Este muy antiguo patrón se rompió al comienzo del siglo XIX, y fue reemplazado por un fuerte y continuado crecimiento de los salarios reales. En Inglaterra, Clark nota el comienzo de este incremento alrededor de 1815. Hacia finales del siglo XIX, los salarios reales eran el doble de lo que habían sido un siglo atrás, y para finales del siglo XX se habían incrementado por un factor de ocho.[41]

Los esfuerzos para medir las tendencias en el bienestar material se han complementado con investigaciones antropométricas, a través de las cuales se infieren las condiciones de salud y bienestar físico a partir de la estatura y peso de diferentes poblaciones. El patrón general observado parece ser el mismo también acá: muy poco cambio a través de los siglos, hasta alrededor de 1800, cuando sucesivas generaciones empezaron a ser más altas, a la vez que otras medidas de bienestar también empezaron a mostrar incrementos.[42]

Enfrentado a esta bonanza reciente de mediciones cuantitativas sobre la historia del bienestar humano, el peruanista solo puede preguntarse dónde encajaría el Perú en esa trayectoria de la historia del hombre.

---

momento se incrementaron hasta 1800. Comparando los valores de comienzo y fin, el punto más alto fue 80% superior, el punto inferior 40% más bajo. Otros estudios han cubierto periodos similares en Holanda y el norte de Italia (Clark 2007b: 40-47).

40. Para deflactar los salarios en dinero de 1200 a 1800, Clark utiliza un índice de precios que consiste solo de alimentos básicos, y justifica esa simplificación (convincentemente, a mi modo de ver) señalando que el 75% de los gastos de los hogares de los trabajadores en 1800 eran destinados a los alimentos. Esa simplificación provee un índice que no necesita enfrentarse a problemas de cambio de calidad que complican el cálculo de índices de precios más sofisticados. Volviendo a los tiempos antiguos, el índice se simplifica todavía más para incluir solo un producto: el trigo. Los salarios reales se miden por la cantidad de trigo que un jornal puede comprar (Clark 2007b: 48).

41. Clark 2005, 2007b: 176.

42. Clark 2007b: 55-62. Mucha de la literatura más reciente aparece en *Economics and Human Biology*, que contiene una edición especial sobre América Latina en 2010. Véase también Salvatore y otros 2010, para varios estudios interesantes sobre medidas antropométricas en América Latina. Es interesante notar que ninguno de los documentos en ese volumen se refiere al Perú, ni tampoco hay referencia alguna a estudios sobre el Perú en la bibliografía.

Un reciente e interesante estudio antropométrico sugiere poca mejora en el bienestar humano durante el curso de la Edad del Guano.[43] Pero si no sucedió en esa época, ¿cuándo entonces? ¿Cuándo empezó el incremento constante del bienestar para los peruanos más pobres? ¿O es que ese punto de quiebre no ha ocurrido todavía? Visto desde la perspectiva de la investigación europea sobre los salarios reales y las posibilidades de la investigación antropométrica, el capítulo sobre los "Salarios reales" es solo un primer paso.

Cierro esta discusión con dos puntos finales. Primero, quisiera llamar la atención respecto de los datos que aparecen en los cuadros 3, 4 y 5 sobre la distribución sectorial de la fuerza laboral en 1876. No hay muchos números en los cuadros, no obstante que fue una tarea hercúlea su compilación a partir de una confusa clasificación laboral de ese censo. La tarea empezó cuando era residente en el Perú en 1969 y continuó hasta su finalización a finales de 1972. Fui bendecido con el apoyo de varios asistentes de investigación, especialmente el del finado Rufino Cebrecos, quien hizo mucho del trabajo preliminar en Perú en 1969, y de Doris Garvey, quien terminó el trabajo en Princeton. Recuerdo a Rufino preocupándose acerca de cómo asignar los oficios artesanales como el de chocolatero o colchonero. Dichos artesanos tanto producían como vendían sus productos. Como productores, estaban en el sector industrial, pero como vendedores minoristas de lo que habían manufacturado, estaban en el sector servicios. ¿Qué actividad era la que ocupaba la mayor parte de su tiempo? Ese justamente era el problema de Rufino. Si toda esa tarea se tuviese que rehacer hoy, el trabajo se simplificaría por la existencia de hojas de cálculo en las computadoras personales. Pero el problema en sí persistiría.

Finalmente, quiero observar que el último párrafo del capítulo, donde se hace una mirada sobre la historia del Perú desde la perspectiva de los tiempos revolucionarios de los años setenta, parece algo muy pasado. Pero la preocupación sobre la distribución del ingreso mantiene su vigencia y no desaparecerá.

---

43. Twrdek y Manzel 2010.

Distribución, crecimiento y comportamiento económico del gobierno en el Perú

La sección de apertura de este capítulo resume trabajos sociológicos contemporáneos sobre la distribución del poder en la sociedad peruana, a modo de contexto para analizar la distribución de los beneficios del sistema fiscal. No estoy seguro de que esto vaya a interesar mucho al lector peruano, dado que fue escrito pensando en el lector norteamericano con pocos conocimientos sobre el Perú. No obstante, puede servir como un recordatorio de la naturaleza del análisis político de ese tiempo, con su caracterización de las desigualdades políticas a través de los conceptos de dominación y dependencia. Y recordará asimismo al lector acerca de la manera en que dichos conceptos se enfocaron a través del debate sobre la naturaleza, o incluso la existencia, de una oligarquía.[44]

Creo que la revisión de la literatura sobre estudios de incidencia tributaria y de gastos y de elasticidades *ex post* de los impuestos y gastos entre países puede ser interesante, porque nos recuerda dónde se ubicaba la literatura en ese momento. Sin embargo, la literatura ha avanzado mucho en los últimos años. Los estimados de incidencia presentados en este capítulo son bastante crudos, dado que no existían estimados de la distribución del ingreso con qué trabajar. Webb y Figueroa todavía no habían publicado sus trabajos, así que me vi obligado a utilizar datos de Colombia y Venezuela, con la esperanza de que la distribución del ingreso del Perú no fuera tan distinta.[45] Los estudios de incidencia más recientes se han podido apoyar en sondeos de hogares muy completos, así como en poderosas técnicas de análisis.[46] Lo mejor que se puede decir sobre los cálculos de incidencia de este capítulo es que fueron una primera aproximación al caso del Perú.

Una única medida de incidencia, como una medida del PNB, es, sin embargo, de interés moderado en el mejor de los casos. Se vuelve mucho más interesante si puede ser comparada con medidas similares en otros puntos de tiempo o en otros países en ese mismo momento. No estoy

44. Bourricaud 1966, Bravo Bresani 1969, Favre 1969.

45. Figueroa 1975, Webb 1975, 1977 y 1979: 5.

46. Haughton 2007.

seguro de que existan estudios posteriores referidos al Perú que logren realizar alguna de estas comparaciones.

El capítulo tiene secciones sobre la evolución del gasto e incidencia tributaria en el tiempo, pero no se muestran medidas rigurosas de progresividad o regresividad. Probablemente eso sea lo justo, dada la debilidad de la base de datos. Lo que sí se presenta, sin embargo, es una desagregación del gasto por función económica y de ingresos por principales impuestos, para cada año desde 1942 hasta 1965 y para cada quinto año entre 1900 y 1940. Esos datos permiten observar que, tanto los gastos como los impuestos de alta progresividad (vale decir, salud, educación, impuesto a las utilidades) expandieron su participación en el total a través del tiempo, lo que significa que el sistema fiscal se movió en dirección de una mayor progresividad. Se hace notar, sin embargo, que los impuestos se movieron en una dirección de mayor regresividad entre 1950 y 1965.

Esos datos sobre la evolución de largo plazo de impuestos y gastos fueron una contribución útil en ese tiempo, pero han sido reemplazados por las series más detalladas publicadas por Portocarrero, Beltrán y Romero.[47]

La sección sobre educación, que contiene tanto los datos como la discusión, es particularmente extensa. Incluye un cuadro que desagrega el crecimiento en gastos en educación en la expansión del número de maestros y en los salarios reales de los maestros, brindando así una guía para la asignación de los beneficios entre estudiantes y maestros. Sería interesante poder ver una réplica más reciente de ese cuadro.

En su versión original, el capítulo se complementó con comentarios de Daniel Schydlowsky, que fueron en realidad más que un complemento. Constituyeron, en sí mismos, un estudio propio.[48] Veo su punto principal como una reserva respecto de mis conclusiones, al mostrar que las políticas proteccionistas elevan los precios relativos de los bienes manufacturados, consumidos de manera amplia por los estratos sociales de altos ingresos, y que la incorporación de este factor hace que la política económica general, tanto la comercial como la fiscal, se vuelva más

47. Portocarrero y otros 1992. Véase también Portocarrero y otros 1988.

48. Schydlowsky 1971.

progresiva que solo la política fiscal. Ese es un buen punto, y nos lleva al enfoque del equilibrio general para tratar la incidencia, que todavía no se había difundido mucho cuando yo escribí el documento.

La inversión extranjera directa en el Perú bajo el antiguo régimen

Este capítulo pudo haber caído en el completo olvido —no fue siquiera publicado como documento de trabajo—, de modo tal que me encuentro particularmente halagado de ver su publicación en este volumen. Su génesis y la razón para su no publicación son curiosas.

Hacia 1972 leí un artículo de Vaitsos y quedé muy impresionado por su argumento de que las corporaciones multinacionales, a través de la manipulación sistemática de los precios de transferencia, reportan utilidades para sus subsidiarias latinoamericanas que son mucho más bajas de lo que realmente ocurre.[49] Vaitsos realizó un elaborado ejercicio estadístico que cubría cuatro sectores manufactureros de Colombia, en el cual comparó los valores declarados de las importaciones de las casas matrices, con un estimado de los precios de mercado para los mismos insumos. En general, encontró que los valores declarados eran muy superiores a los precios de mercado, y cuando añadió este margen comercial a las utilidades de las subsidiarias, obtuvo resultados extraordinarios. En la industria farmacéutica y en la industria del caucho, las tasas de utilidades declaradas de 7% y 16% por año se convirtieron en tasas de 79% y 43%, respectivamente.[50]

Estos resultados encajaban muy bien con el pensamiento prevaleciente en América Latina acerca de las corporaciones multinacionales en ese tiempo. La visión estándar era fuertemente negativa. La teoría de la dependencia, recientemente elaborada por Cardoso y otros, veía a las multinacionales como instrumentos clave para crear y perpetuar la dependencia, con todas las connotaciones negativas asociadas a ese término.[51] En ese contexto, el análisis estadístico de Vaitsos pareció confirmar sospechas profundamente arraigadas.

---

49. Vaitsos 1970.

50. Hunt 1973b: 6.

51. Cardoso y Faletto 1967, Sunkel 1967.

En 1972, Vaitsos se mudó a Lima para asumir un cargo en la Secretaría de la Comunidad Andina, donde se incorporó como uno de los principales arquitectos de la Decisión 24, medida que introdujo estrictos controles sobre la operación de las multinacionales en la región andina.

Alrededor de ese tiempo, llegué a Lima como miembro de una delegación de académicos norteamericanos invitados para dar una serie de conferencias en el Centro de Altos Estudios Militares (CAEM) y otras instituciones, bajo el patrocinio de la Embajada de los Estados Unidos. Nuestra misión era abiertamente diplomática: fuimos utilizados como instrumentos para el acercamiento entre los dos gobiernos, que no se habían comunicado desde hacía tres años. En ese contexto, dicté una conferencia basada en el trabajo de Vaitsos, autor todavía poco conocido en Lima, por no haber sido traducido al español.[52] Posteriormente, fui alentado a convertir mi conferencia en un documento, cosa que efectivamente hice.[53]

Ese documento obtuvo una buena recepción lectora en América Latina. Fue reimpreso rápidamente en Colombia y México y me valió algunas invitaciones para conferencias. De vuelta en los Estados Unidos, sin embargo, la reacción fue mucho más reservada. Hablé con personas en Harvard que manifestaron dudas sobre los resultados de Vaitsos, particularmente sobre dos puntos: i) que era muy difícil encontrar un precio de mercado para una transacción similar en todos los aspectos de una transacción intracorporativa que había estado sujeta a la aplicación de precios de transferencia, y ii) que la fijación de precios debía incluir una asignación de por lo menos una parte de los costos fijos de todas las ventas, inclusive las internas de la multinacional. Vaitsos asumió algo parecido al costo marginal para la fijación de precios, lo que equivalía a suponer que América Latina era un negocio marginal para la multinacional, la cual estaría en condiciones de recuperar sus costos fijos a través de las ventas en otros mercados.

Tuve dudas adicionales después de presentar el documento en una pequeña conferencia para diplomáticos y empresarios en Washington. Tras escuchar mi presentación, los empresarios no se mostraron hostiles,

---

52. Un resumen fue publicado en Vaitsos 1974; una versión más extensa salió en Vaitsos 1977 [1974].

53. Hunt 1973b.

pero sí perplejos. Uno me dijo después: "¡ojalá tuviésemos utilidades como esas!". Su comentario confirmó un punto que se corroboró a través de fuentes estadísticas: durante las décadas previas, las multinacionales estadounidenses no habían corrido masivamente a tomar ventaja de las supuestas utilidades fabulosas en América Latina. En consecuencia, mi entusiasmo por los resultados obtenidos por Vaitsos se desinfló en algo, y decidí buscar por mí mismo evidencia de precios de transferencia en el Perú. Esa es la razón por la cual escribí el documento. Hubo dos razones por las cuales, al final, no lo publiqué.

La primera razón era de índole metodológica. Por cierto, no pude seguir el método de Vaitsos de examen escrupuloso de transacciones individuales. Él tuvo mucho tiempo disponible y muchos asistentes que lo ayudaron, el cual no era mi caso. Tuve que seguir un enfoque más informal, pero al final lo fue en demasía y pareció más periodístico que científico. Mis estimados finales para los precios de transferencia en industrias que sustituyen importaciones son, por ende, un poco vagos y no muy satisfactorios.

Sin embargo, sí encontré evidencia sólida de precios de transferencia en una compañía del sector exportador. El sector era el de mineral de hierro y la compañía era la Marcona Mining. La conclusión, que la Marcona había transferido muchas utilidades fuera del Perú por manipulación de precios, era bastante explosiva, en una era en la que las compañías norteamericanas en Perú estaban siendo expropiadas por todos lados. Pensé que lo cortés, así como lo discreto, era enviar una copia del documento a la Marcona antes de su publicación.

La Marcona tenía una reputación de manejo inteligente, y me parece que esa inteligencia se hizo evidente en la manera en que le respondieron a un académico fastidioso. Si ellos me hubieran ignorado o denunciado, yo habría publicado el documento. Pero no hicieron ni lo uno ni lo otro. En cambio, me mandaron un larga carta señalando —punto por punto— las deficiencias en mi entendimiento sobre sus procedimientos contables. Confieso que con esto me intimidaron. Sentí que tenía que aprender más antes de publicar el documento, pero en ese momento no disponía de tiempo suficiente para emprender ese aprendizaje; tal era la presión de otros trabajos, que decidí apartarme del documento temporalmente. La decisión fue, por supuesto, fatal. Nunca encontré tiempo para retomar ese trabajo.

Pocos años más tarde, la Marcona fue expropiada de todos modos, pero no por transgresiones referidas a la fijación de precios de transferencia, sino por una lucha de poder entre el ministro de Minería, general Jorge Fernández Maldonado, y otros miembros del círculo más próximo al general Velasco.[54]

Con el fin de mostrar los incentivos que se presentan para manipular los precios de transferencia, en el capítulo se describen con detalle considerable las estructuras de los impuestos que gravan a las corporaciones tanto en Estados Unidos como en el Perú. El lector de hoy quizás se encuentre con un exceso de detalle sobre la ley tributaria norteamericana (*Revenue Act*) de 1962. Sin embargo, el nivel de detalle puede estimular al lector a preguntarse: ¿qué estipulaciones de los actuales códigos tributarios de Estados Unidos y del Perú, y de otros principales socios comerciales del Perú, incentivan el traslado de utilidades a paraísos fiscales en perjuicio de la recaudación de impuestos en el Perú? ¿Cuándo y por qué se implantan esas estipulaciones en los códigos tributarios, y qué cosa, si es posible, se puede hacer para eliminarlos?

En los Estados Unidos, el uso liberal de paraísos fiscales es visto como un problema tanto de la recaudación de impuestos como de la justicia. El problema aparece en el debate público a través de escandalosas revelaciones de las bajas cargas impositivas que soportan muchas grandes corporaciones. No obstante, los gestores de negocios empresariales son demasiado fuertes actualmente como para poder emprender una reforma. No estoy seguro de que existan similares preocupaciones en el Perú, aunque el pago de impuestos por parte de los exportadores de minerales sí se vea como un problema.[55] Esa preocupación reciente está relacionada con medidas impositivas que puedan aliviar la "maldición de los recursos naturales", no la maldición de los precios de transferencia. Y debe recordarse que la manipulación de los precios de transferencia no es un gran problema en el caso de los exportadores de minerales, salvo el caso del mineral de hierro, dado que, por la importancia de sus costos de transporte, es el único mineral que no tiene ni siquiera una aproximación a un precio mundial.

---

54. García-Sayán 1975, Gantz 1977, Philip 1978a.

55. Véase Mendoza 2011.

No obstante, si los precios de transferencia se convierten nuevamente en un asunto de candente discusión pública, y un estudio de las situaciones pasadas se vuelve relevante, el capítulo podrá ser de ayuda brindando una perspectiva histórica sobre las preocupaciones contemporáneas y habrá sido útil su rescate del olvido.

La inversión extranjera directa en el Perú: las nuevas reglas de un viejo juego

No estoy muy contento con el título. Tal vez sea ingenioso, porque contrasta lo nuevo con lo viejo, pero insulta gratuitamente a las empresas multinacionales. Esto es así porque "*old game*", por lo menos en inglés, sugiere un viejo truco o estafa. Pero manteniendo el compromiso de no introducir cambios innecesarios, el título se mantiene sin cambio.[56] Aparentemente refleja la visión de otra persona, un joven académico que, si no atrapado por las pasiones de la Revolución peruana, fue por lo menos un observador que simpatizaba con los objetivos de esta y estuvo dispuesto a darle el beneficio de la duda respecto de los medios.

El viejo académico vuelve la mirada y se pregunta ¿qué locura pudo hacer pensar a alguien que funcionaría? Que se obtendría armonía y eficiencia de las empresas mixtas entre capitalistas extranjeros y militares revolucionarios peruanos, o en la nueva Comunidad Industrial, entre capitalistas peruanos y trabajadores peruanos empapados de un espíritu de solidaridad y lucha. Las diferencias de cultura, de clase y de ideología eran enormes. En tiempos más recientes hemos visto fusiones empresariales que han fracasado por diferencias culturales que son, en realidad, triviales comparadas con las que la Revolución peruana asumió que desaparecerían. Los utópicos pueden creer, sin embargo, muchas cosas. Pero por lo menos se debe reconocer que los utópicos militares peruanos no mataron ni encarcelaron en la búsqueda de su "ciudad luminosa".[57]

---

56. Un cambio necesario fue que la sección histórica del trabajo ha sido reescrita totalmente, ya que la sección original también apareció, palabra por palabra, como parte de la sección histórica de Hunt 1974, o sea, el capítulo 5 de este tomo.

57. Sin embargo, los militares sí forzaron al exilio a algunos de los más clarividentes y distinguidos comentaristas peruanos, tales como Julio Cotler y Enrique Zileri.

Revisando las fuentes, me sorprende ver cuánto confié en el *Peruvian Times* y qué poco en fuentes periodísticas peruanas. Esto tal vez sea inevitable en una historia contada por un *gringo*, y seguramente un académico peruano contaría una historia diferente. En defensa de mi sesgo aparente, sin embargo, se debe notar que el *Peruvian Times* era ampliamente considerado como una fuente confiable de periodismo en esa época. Incluso llamó la atención que uno de los ministros de Velasco le confiara a un grupo de académicos norteamericanos que él siempre leía el *Peruvian Times*, y lo considerara su mejor fuente de prensa.[58]

El viejo académico se siente un poco turbado por la sección de conclusiones, donde parece que el joven académico perdió todas sus facultades críticas. Estoy, pese a todo, satisfecho de haber escrito el documento, aunque este fuese un desvío de mi más amplia agenda de investigación. También estoy satisfecho de que se incluya en la presente colección, porque todavía se lee con facilidad, y cuenta una historia que sería difícil de revivir desde la perspectiva de los tiempos posteriores. También es, sin embargo, una historia muy incompleta, ya que cuenta solo la primera parte de la epopeya de las expropiaciones y nacionalizaciones, el manejo público de las empresas, y la posterior privatización. Las otras fases de la epopeya me parece que no han sido estudiadas lo suficiente, por no haber recibido apoyo para la investigación de las agencias internacionales.[59]

Perú: la actual situación económica en una perspectiva de largo plazo

Los datos disponibles sobre el crecimiento económico de largo plazo se encuentran resumidos al inicio de este capítulo. Ahí se repite una revisión similar que aparece en el capítulo 9 de esta colección, sobre la reducción de brechas del ingreso en el siglo XX. Los datos de este capítulo son, sin embargo, inferiores a los del capítulo 9 en dos aspectos. Primero, el capítulo sobre las "brechas" fue escrito quince años después que el

58. Fue el almirante Jiménez de Lucio, Ministro de Industrias.

59. Sin embargo, Saulniers 1988 provee una extensa revisión y análisis de la experiencia peruana con las empresas públicas, junto a una muy completa bibliografía. Véanse también Philip 1978a y 1978b, Tello 1983, Ortiz de Zevallos 1986, Alvarez Rodrich 1991 y Wise 2003: 105-109.

presente sobre el "largo plazo" y, aunque ambos se apoyan básicamente en el monumental trabajo de Maddison, el capítulo escrito posteriormente tuvo acceso a quince años más de mejoras y ajustes hechos por Maddison a sus datos.[60] Segundo, este resumen temprano no tuvo acceso al importante trabajo de Seminario y Beltrán, que provee mejores estimados del crecimiento del Perú en el siglo XX que cualquier otra fuente, incluyendo a Maddison.[61]

Ya sea que los datos se apoyen en el nuevo o en el viejo Maddison, los estimados del crecimiento del PNB son bastante confiables. Hay mucha más incertidumbre respecto de las estadísticas sobre ahorro e inversión. Cuando las cuentas nacionales reciben atención pública, la variable que casi siempre concentra dicha atención es el PNB y su crecimiento sobre el tiempo. Las estadísticas sobre las tasas de inversión y de ahorro generalmente son ignoradas. Pero estas son muy importantes para entender cómo funciona una economía.

La inversión generalmente se estima a partir de datos de importación de maquinaria y de sondeos sobre la construcción doméstica y sobre los pocos sectores internos que fabrican bienes de capital. La variación en los inventarios puede o no estar incluida en el total. Dado que el ahorro es, por definición, igual a la inversión, el ahorro doméstico por lo general se calcula como un residuo que se obtiene de la deducción del ahorro extranjero neto de la inversión bruta.

En periodos de alta inflación, de los cuales el Perú ha tenido varios, todos los componentes de las cuentas nacionales han estado sujetos a mayores posibilidades de error. Si uno quiere obtener series en así llamados valores reales, o en precios constantes, uno se ve forzado a utilizar índices de precios de dudosa validez, o índices de cantidades que pueden no representar adecuadamente los agregados que se supone representan.[62]

En el Perú de los años sesenta, los méritos y desventajas de los distintos métodos de compilación de estimados para las cuentas nacionales eran un tema de discusión candente entre los economistas. Se produjo

---

60. Maddison 1989, 2003.

61. Seminario y Beltrán 1998.

62. Para un interesante ejemplo de cómo la inflación causa errores que se introducen en los índices de precios, véase Escobal y Castillo 1994.

mucho debate, pero poco en lo que se refiere a literatura publicada, en parte porque el tema era sensible. Las reputaciones de varias instituciones gubernamentales estaban en juego. Me sorprende cuán inactiva ha estado la profesión de economista sobre este tema en las décadas recientes.

La conciencia sobre sesgos en la compilación y la falta (hasta donde tengo conocimiento) de estudios críticos sobre las metodologías de compilación, me causan incertidumbre sobre los cálculos presentados acerca de las tendencias de largo plazo en las tasas de ahorro e inversión. No obstante, la observación de que estas tasas estaban en declive entre los años cincuenta y ochenta puede ser tomada como una sugerencia, si no como una conclusión. Por tanto, sería interesante ver si esas tasas se han estabilizado o incluso recuperado durante los últimos veinte años. Sería interesante también ver si la inversión extranjera directa, de presencia tan prominente en el Perú a lo largo de la década pasada, ha contribuido con una parte mayor de la inversión bruta total en comparación con los pasados auges en las inversiones, inaugurando así lo que sería un modelo nuevo y distinto de crecimiento para el Perú.

No obstante la "maldición de los recursos naturales", el capítulo también tiene cosas positivas que señalar sobre el desarrollo económico basado en la exportación de recursos naturales e invoca la teoría de las materias primas (la *staple theory*), un enfoque desarrollado inicialmente por historiadores económicos del Canadá.[63] Esta visión puede parecer idiosincrásica, dada la larga tradición de considerar la exportación de materias primas como un callejón sin salida que perpetúa el subdesarrollo. Esta última es la visión originalmente desarrollada en América Latina por la CEPAL y adoptada en décadas recientes por los economistas que escriben sobre la maldición de los recursos naturales.[64]

La cadena causal que lleva de la abundancia de recursos al estancamiento económico contiene varios elementos y son todos significativos sin lugar a dudas. Existen relaciones obvias que sobresalen de los ejercicios estadísticos de comparación entre países (por ejemplo, América Latina contra el Este asiático, las economías petroleras del Medio

63. Watkins 1963. Las contrastantes posibilidades sugeridas por la teoría de las materias primas y la "maldición de los recursos naturales" están expuestas (sin que se utilicen esos términos) en Baldwin 1956.

64. Auty 1993, Sachs y Warner 1995, Humphreys y otros 2007.

Oriente contra cualquier otro). Pero también hay contraejemplos como Canadá y Australia, así como las teorizaciones de distinguidos economistas como Hirschman.[65] De modo tal que uno solo puede concluir lo siguiente: todo depende, y el estudioso del tema necesita estar consciente de la gran variedad de teorías y ejemplos históricos cuando intente explicar una experiencia histórica determinada. Enfaticé la teoría de las materias primas (*staple theory*) en el capítulo porque busqué explicar el crecimiento significativo que el Perú experimentó a lo largo de su existencia republicana y, también, porque pensé que la literatura sobre los bienes básicos merecía ser mejor conocida. Una razón adicional, para ser honesto, fue porque la literatura sobre la maldición de los recursos naturales no había sido desarrollada cuando yo escribí el documento en 1993.

También seguí el marco conceptual de un trabajo poco conocido de W. Arthur Lewis, y tomé de su análisis las precondiciones necesarias para asegurar que el crecimiento guiado por las exportaciones lleve a un desarrollo continuado en vez de al estancamiento.[66] Su trabajo, publicado en 1970, todavía tiene relevancia hoy. Pero es sorprendente cuán poco énfasis puso en la educación. Pienso que la visión de su tiempo era que los esfuerzos hechos en educación en América Latina, consistentes, en su mayoría, en la extensión de la educación primaria básica a toda la población, era adecuada para las necesidades de la industrialización moderna. Hoy, sin embargo, estamos mucho más conscientes de las deficiencias de la educación latinoamericana en función de la calidad, y también lo estamos de la alta calidad de la educación que demanda el desarrollo moderno.

La parte final del capítulo se vuelca hacia la economía política e intenta identificar los requerimientos políticos para un crecimiento económico sostenido, basado en la experiencia de los países del Este de Asia y de América Latina. Enfatiza la importancia de que un país tenga un modelo económico consistente, lo que quiere decir un proceso económico que asegure suficiente apoyo político para garantizar su continuidad. Hay que notar, sin embargo, que no se puede contentar a todos los grupos todo el tiempo y que, por tanto, la continuidad en las políticas

65. Hirschman 1961 [1958], 1977.

66. Lewis 1970.

requiere de un Estado fuerte, vale decir, uno que hasta cierto punto esté aislado de las presiones que emanan de grupos disidentes en la arena política. También se destaca que en América Latina, en el tiempo en que se escribieron esas líneas, un cambio hacia el autoritarismo no era una estrategia muy promisoria para fortalecer al Estado, dado que iría en contra de los deseos de asegurar la integración a las redes mundiales del comercio y las finanzas.

En esta sección también se observó que el Estado peruano era históricamente débil y que, en parte como consecuencia de ello, el Perú fue incapaz de encontrar un modelo económico consistente hasta la redacción de entonces. La política económica peruana estuvo marcada por la turbulencia, por lo menos desde mediados de los años sesenta hasta 1993, fecha en la que se escribió el documento; un crecimiento positivo de largo plazo fue inexistente en ese periodo.

En el momento en que se escribe esta introducción, en abril de 2011, el Perú ha experimentado continuidad en su política económica a través del curso de cuatro presidencias, y además un crecimiento económico alto y sin precedentes. ¿Ha cambiado la política económica de una manera significativa y permanente? ¿Ha encontrado el Perú un modelo económico consistente? Estaremos en mejor capacidad de responder a esas preguntas cuando el año 2011 se acerque a su fin.

La economía de las haciendas y plantaciones en América Latina

Este capítulo fue realmente un desvío de la que fue mi principal agenda de investigación en ese entonces, que era finalizar "Salarios reales" y avanzar en otros temas similares sobre la historia cuantitativa de la economía peruana. Pero me interesé en el modelo y, a partir de este, fui estimulado a la actividad placentera de leer muchas obras relevantes de historia.

Releyendo el capítulo, recuerdo que en ese tiempo hubo ambivalencia en mi pensamiento respecto de quiénes deberían constituir la audiencia adecuada para el documento. No era muy adecuado para una revista académica de economía porque era demasiado largo y la sección de historia era historia pura. La conexión tradicional entre la teoría y la realidad, vale decir, la econometría, estaba totalmente ausente. Esas características, que lo hacían inapropiado para su publicación en los

Estados Unidos, hicieron que su lectoría inevitablemente fuese peruana. Ese fue un tiempo de pensamiento radical en las universidades peruanas donde, en opinión de muchos, el álgebra y la geometría de la teoría económica estaban estrechamente vinculadas con la defensa de las políticas económicas basadas en el mercado: lo que posteriormente se llamaría "neoliberalismo".

Esta visión me ganó una buena recepción cuando presenté el documento en una charla en la Universidad Católica en (aproximadamente) 1972, un tiempo que quizás señale el punto culminante de la movilización radical estudiantil. Recuerdo que cuando me acerqué al edificio de la Facultad de Ciencias Sociales, vi colgando de un lado del edificio una pancarta enorme de la conocida imagen del Che Guevara. Y recuerdo haber pensado ,"¿qué estarán pensando de todo esto en el Palacio Arzobispal?".

América Latina en el siglo XX: ¿se acortaron las brechas o se ampliaron aun más?

Este capítulo es un informe parcial de un proyecto estadístico que ha ocupado dos tercios de mi tiempo como investigador en la década pasada. Fue escrito en 2006 y publicado en un volumen de homenaje a Máximo Vega-Centeno.[67] Intenta medir las brechas entre América Latina y los Estados Unidos por medio de tres medidas del bienestar humano: el ingreso real *per cápita*, la expectativa de vida y el alfabetismo. Como una medida alternativa referida a la educación, también presenta datos sobre los años promedio de educación que posee la población adulta. Los países considerados son las veinte repúblicas latinoamericanas (incluyendo a Cuba) y, además, para fines de comparación, Jamaica, Trinidad, Canadá y los Estados Unidos. El periodo de tiempo cubierto es el siglo XX.

Reunir datos de estas variables para la segunda parte del siglo XX no es realmente un problema. Estas se recogen, depuran y publican por organizaciones como el Banco Mundial, CELADE y UNESCO. Para los datos de ingresos, me apoyo en Maddison para todo el siglo. El problema consiste en estimar la expectativa de vida, alfabetismo y años de educación para la primera mitad del siglo.

---

67. Gonzales de Olarte e Iguíñiz 2009.

Me apoyo en expertos demógrafos para las medidas de la expectativa de vida.[68] Pero no hay en quién apoyarse para los estimados sobre la educación. Ese es el campo que ha requerido y requerirá de mi trabajo a continuación de la publicación del presente volumen.

Precios y cantidades de las exportaciones peruanas, 1830-1962

Releyendo este capítulo, mi primera reacción fue pensar: "caramba, ¡cuánto trabajo se invirtió en este documento!". Mi segunda reacción fue pensar: "caramba, ¡cuántos asistentes de investigación tuve trabajando para mí!". Mirando sus nombres, me doy cuenta de que varios fueron mis asistentes en Yale, antes de que me mudara a Princeton en 1966. Así que trabajé en este proyecto por mucho tiempo antes de que finalmente se publicara como un documento de trabajo en 1973.[69]

Fui afortunado de poder trabajar ese documento en Yale. Solo después me di cuenta de que estaba en una de las pocas universidades cuya biblioteca me podía ofrecer acceso a las estadísticas de comercio del siglo XIX de los principales socios comerciales del Perú: Alemania, Francia, Chile, Reino Unido, y Estados Unidos. Revisando los datos del capítulo para la presente publicación, me convencí de que era necesario volver a mirar las "Tablas de Porter"; vale decir, las estadísticas oficiales de comercio del Reino Unido antes de 1853, lo que me obligó a regresar a la biblioteca de la Universidad de Yale después de un lapso de 45 años. Las salas de la biblioteca estaban exactamente iguales.

68. Arriaga 1968, Palloni 1990.

69. Noto que Deustua hizo mejoras sobre mis datos acerca de las exportaciones de plata. Véase Deustua 1986: 36-37.

Capítulo 1
Bosquejo de la economía colonial peruana[1]

Minería

El legado colonial pesó mucho en la nueva república independiente del Perú. Anteriormente un centro del poder y opulencia virreinal, había heredado un sistema económico orientado especialmente hacia la minería y hacia la generación de excedentes de exportación sustanciales a partir de la plata; ello proveyó, durante siglos, financiamiento para las guerras de la Corona española. En el sistema colonial ya maduro del siglo XVIII, sin embargo, las minas peruanas estuvieron en crisis, y también lo estuvo el resto de la economía.

El apogeo de la minería peruana tuvo lugar en el primer siglo del coloniaje. Empezó con el descubrimiento de la gran montaña de plata en Potosí en 1546 y continuó con una rápida expansión hecha posible por la reciente invención de nuevas tecnologías e instituciones que resolvieron problemas relacionados con el abastecimiento de los factores de

1. Escrita en 1973, esta fue una sección introductoria a "Growth and Guano in Nineteenth Century Peru" ("Guano y crecimiento en el Perú del siglo XIX"), que no fue incluida en las versiones de esa obra posteriormente publicadas: ni en la edición castellana de 1984 ni en la inglesa de 1985. Agradezco a Jan-David Gelles por la traducción.

producción. El problema de la oferta laboral fue en parte resuelto por la presencia de un gran número de indios desarraigados por la Conquista y que fueron reducidos a una fuerza laboral móvil que estaba dispuesta a convertirse en trabajadores asalariados en las minas. La otra parte de la solución se encontró en la adaptación de la *mita*, antiguamente una institución inca de prestación de servicios laborales, a un sistema de trabajo forzado asignado a las minas.[2]

La principal mejora tecnológica provino de la invención de un método mucho más eficiente para la fundición de la plata a través del uso de la amalgama de mercurio. Este fue introducido al Perú en 1571, ocho años después del descubrimiento de vastos depósitos de mercurio en Huancavelica, e hizo posible incrementos sustanciales en la producción de plata.[3]

Importantes descubrimientos adicionales ocurrieron en el siglo XVII, incluyendo los dos más importantes depósitos en lo que sería el Perú de hoy. Los yacimientos de Cerro de Pasco fueron descubiertos accidentalmente en 1630, y el auge de la plata en Puno empezó en 1657. No obstante, la producción de plata del virreinato del Perú estuvo dominada por Potosí, que alcanzó su nivel máximo en las primeras décadas del siglo XVII. A partir de ese momento la producción mostró una tendencia a la baja hasta mediados del siglo XVIII.

Hacia mediados del siglo XVIII, la situación de la minería peruana era penosa (véase el cuadro 1). Los depósitos más ricos habían sido ya trabajados en muchas minas, y la producción solo se podía mantener por medio de la adopción de nuevas tecnologías. Desafortunadamente, el progreso tecnológico que fue evidente dos siglos antes se había disipado. Aunque sí se introdujeron algunas nuevas técnicas incluso en el siglo XVIII, como el uso de explosivos para las excavaciones, el catálogo de las innovaciones requeridas pero no introducidas es mucho mayor.[4] Tanto los observadores contemporáneos como los historiadores posteriores deploraron la falta de maquinaría de bombeo, la pobre regulación o ausencia de túneles de drenaje y ventilación, y el fracaso en desarrollar

---

2. Crespo Rodas 1956-1956: XXII, 169-182; Kubler 1946: 371-373, Rowe 1957: 170-179.
3. Bargalló 1955, esp. cap. 11. Véase también Purser 1971: 45-53.
4. Whitaker 1941: 25.

y ejecutar estrategias eficientes y seguras para la explotación de los yacimientos.[5]

Esta última carencia fue quizás la más seria. Los yacimientos eran explotados no por empresas centralizadas sino por gremios de mineros. Las prácticas inseguras y derrochadoras que pudieron utilizarse sin preocupación durante los tiempos de auge no podían ser cambiadas por decisiones de una autoridad central. Las operaciones de fundición, arcaicas para los estándares europeos, fueron frenadas por la escasez crónica de mercurio, y debido a esto la mina de la Corona de Huancavelica no pudo mantener sus niveles de producción anteriores.

El mercurio no fue el único factor escaso, sino también el mecanismo para reclutar a la fuerza laboral y asignarla a las minas; tan cuidadosamente elaborado en el siglo XVI, se estaba desintegrando en el XVIII. Las pérdidas de población del periodo colonial fueron particularmente severas en las provincias que recibieron grandes convocatorias para el trabajo en las minas a través de la mita.[6] Año tras año, las mismas exacciones laborales fueron impuestas sobre una población decreciente, siendo el trabajo de la mita tan exigente que se convirtió en la principal causa de pérdida de población en alguna áreas.[7] Una presión tan grande no se podía mantener para siempre. A través de la evasión, de la fuga y de las grandes rebeliones que aparecerían hacia 1780, los indios resistieron como pudieron, y la escasez de mano de obra complicó aun más los problemas de las minas peruanas.

Población

En las áreas mineras y en otras, el Perú de mitad del siglo XVIII era un país despoblado, comparado ya sea con lo que había sido o lo que sería un siglo y medio después. En los primeros dos siglos de gobierno colonial, la población india había pasado por un desastre demográfico. Como lo muestra el cuadro 2, la población india de 1754 era solo un 35% de lo que había sido en el primer censo colonial de 1561, no obstante que

---

5. Dávalos y Listón 1901: 48-49, Haenke 1901: 141-142.
6. Kubler 1946: 373.
7. Whitaker 1941: 49, Kubler 1946: 372.

el periodo más desastroso de pérdida de población había ocurrido antes de 1561.

La población del Perú incaico, así como la pérdida inicial sufrida bajo el golpe de la Conquista, ha sido estimada por una variedad de estudiosos utilizando una serie de supuestos heroicos.[8] Incluso los más cuidadosos de esos estudios se han basado en evidencia documental de la población previa a la Conquista de un número pequeño de provincias. Las comparaciones entre las cifras previas a la Conquista y los estimados censales posteriores para las mismas áreas nos han provisto de ratios de pérdida de población que luego han sido extrapolados para el virreinato, o para el imperio incaico, como un todo.

Rowe obtuvo tal evidencia para cinco provincias.[9] Con una variación amplia tanto en magnitud como en confiabilidad, esa evidencia consistió en dos ratios para la costa aparentemente dudosos de 16:1 y 25:1, junto con otros ratios para la sierra algo más confiables de 3:2, 3:1 y 4:1. Esos ratios no estaban relacionados con el total de la población sino con el número de indios que pagaban tributo, vale decir, los hombres adultos. Los censos posteriores a la Conquista cubrieron a la población entera, pero los informes posconquista de las condiciones en el Estado inca generalmente se referían solo al número de pagadores de tributos. Así, el ratio del total de la población sobre el número de indios tributarios fue otra cifra que Rowe tuvo que estimar. Él calculó en 5:1 el ratio en los censos posteriores a la Conquista y asumió simplemente que el mismo ratio aplicaba a la estructura de población del Estado inca. Por estos medios, Rowe concluyó que la población de 1572 era aproximadamente un cuarto de lo que había sido en 1525. Su estimado de la población para 1525 fue de 6 millones para toda la población del imperio inca, o cerca de 4.250.000 para la parte del imperio comprendida en el Perú de hoy.[10]

Escribiendo 20 años después que Rowe, C. T. Smith pudo utilizar la visita a Chucuito de 1562, que fue transcrita y publicada en los

---

8. Una bibliografía y revisión metodológica para todas las Américas se encuentra en Dobyns 1966: 395-416. Véase también Spalding: 1972: 60-61.

9. Rowe 1946: 184.

10. Rowe 1946: 184-185. La cifra para el Perú contemporáneo se estima en 70% del total, un ratio tomado de la distribución de la población del virreinato en el siglo XVI.

tempranos 1960.[11] Además de proveer una medida adicional del ratio de población anterior y posterior a la Conquista, la información de Chucuito también brindó evidencia de que bajo los incas el ratio del total de la población sobre el de los indios tributarios era de 9:1, no 5:1.

Los ratios de población de Smith promediaron 3,4:1 para la sierra y un extraordinario 58:1 para la costa. Sus cifras para la costa era esencialmente las mismas que las de Rowe, basadas estas solo en los valles del Rímac y de Chincha, que fueron casi completamente despoblados en 1571: solo 1.309 indios tributarios fueron enumerados en los dos valles juntos. Dados tales números, basta con estimados modestos de la población previa a la Conquista en esos valles para producir el ratio extraordinario antes citado.

El principal problema con los estimados previos a la Conquista de la población de la costa, tanto los de Smith como los de Rowe, se encuentra no en el ratio estimado para los valles del Rímac y de Chincha, sino en la extrapolación de ese ratio fuera de esos dos valles. El censo de 1571 reportó un total de 27.217 indios tributarios en la costa.[12] No es una cifra grande, pero sí lo suficiente para reducir los números en el Rímac y en Chincha a la insignificancia. Grandes números de indios deben haber vivido en otros valles de la costa, y para esos valles un ratio de 58:1 hubiese sido inapropiado.

El uso por parte de Smith del ratio de 58:1 para la costa entera genera una cifra de 7.498.298 para la población previa a la conquista en la costa. La sierra suma otros 4.641.200 para un total de 12.139.498. Es difícil creer que la población de la costa excedió la de la sierra. El estimado de la población total de Smith parece muy elevado.

Si bien el estimado de Smith de la población previa a la Conquista probablemente sea muy elevado (en gran parte por extrapolar las cifras de Rímac-Chincha a la costa entera), el estimado de Rowe de 6 millones puede ser ya sea muy elevado (por la misma razón que en Smith) o demasiado bajo (por razón de que asume que los indios tributarios en el Estado inca eran 20% antes que 10% de la población total). Intentemos ofrecer un estimado final: para la sierra utilizando las cifras de Smith, y

11. Smith 1967-1968.

12. Smith 1967-68: 89.

para la costa, evitando una peligrosa extrapolación al utilizar lo que tal vez sea un igualmente peligroso supuesto (pero por lo menos diferente), asumimos que la población de la costa previa a la Conquista es esencialmente del mismo tamaño que hoy.

Este supuesto heroico tiene cierto sustento en un empirismo casual. En algunos valles las obras de irrigación antiguas cubren áreas que se han convertido en desiertos, pero en otros valles dichas obras extienden las áreas de cultivo más allá de los límites antiguos. Se puede esperar que los rendimientos por unidad de tierra irrigada sean más altos hoy, por el uso de fertilizantes, y la urbanización es más extensa incluso sin considerar a la metrópolis de Lima-Callao.

El censo de 1961 registró una población costera de 2.015.871, excluyendo a la población urbana de Lima-Callao.[13] Si esa cifra se suma al estimado de Smith para la sierra de 4.641.200, llegamos a un estimado de 6.657.071 para el imperio Inca, un total no muy diferente del de Rowe. Esa cifra implica un total de cerca de 5.265.000 para la población previa a la Conquista localizada en las fronteras del Perú contemporáneo.[14]

De acuerdo con estos estimados, los niveles de población previos a la Conquista no fueron alcanzados nuevamente sino en la primera mitad del siglo XX. A mediados del siglo XVIII, por tanto, Perú se encontraba cerca del punto más bajo de una trayectoria en forma de "U" posterior a la Conquista, que contenía no más del 20% de la población que mantuvo antes y que después volvería a mantener en el siglo XX.[15]

El problema de asignar causas para el declive de la población durante el periodo colonial es básicamente uno, el de evaluar la importancia de las enfermedades. Esto todavía no se ha hecho de manera rigurosa. La historia de las enfermedades de origen europeo que diezmaron a

---

13. Dirección Nacional de Estadística y Censos 1965: I, cuadros 2 y 3. La población de la costa se ha tomado como la población total de Ica, Lambayeque y Tumbes, además de las provincias de la costa dentro de los departamentos de Lima, Ancash, La Libertad y Piura.

14. Esto es, 70% de la cifra de Smith para la sierra más el estimado para la costa.

15. El punto más bajo probablemente se alcanzó algunos años antes del estimado para 1754, que no fue un censo sino más bien una compilación de los registros de impuestos en uso, algunos de los cuales se habían elaborado décadas atrás. Véase Spalding 1972: 61n.

las poblaciones nativas americanas está bien documentada en muchas instancias, de modo tal que fue una sorpresa que Kubler, en su clásico estudio, identificase la dispersión, la fuga de las autoridades españolas, como la principal causa. Como un corolario, él concluyó que la primera pérdida seria en la población por causa de epidemias vino solo en 1720.[16] Esa propuesta de explicación fue refutada por una crónica cuidadosamente documentada de los horrores de las epidemias en el Perú antes de 1720, pero desafortunadamente esa documentación no provee mucha evidencia acerca de la relación entre los relatos de testigos y las pérdidas totales de población, y ninguna evidencia acerca de la capacidad de recuperación de la población entre los episodios de epidemias.[17] La importancia de las enfermedades para explicar el declive de población todavía se mantiene sin conocer.

Por otro lado, es difícil estar de acuerdo con Kubler en que más de la mitad de la población del Perú simplemente se desvaneció en dirección a la selva o la pampa, para nunca más ser ubicada por las autoridades españolas. En el presente nos tenemos que quedar nada más que con el vago catálogo de posibles causas repetido por Rowe y antes que él por Graña y otros: "guerras civiles, epidemias, desorden, extorsión, y trauma cultural".[18]

Comercio interior y exterior

En ese país vacío de mitad del siglo XVIII, las actividades de producción de subsistencia pura siguieron siendo las principales actividades económicas en la mayor parte de las áreas rurales. Sin embargo, impuesta sobre la economía indígena de subsistencia se encontraba la economía comercial española, designada para extraer excedentes de la economía indígena a través de las obligaciones laborales con las haciendas, a través de los tributos que fueron obligados a pagar todos los indios hombres

16. Kubler 1946: 334-339.

17. Dobyns 1963. Se estima que una epidemia mexicana particularmente devastadora mató no más del 1,5% a 2,5% de la población de México, aunque su incidencia en las ciudades fue naturalmente más severa. Véase Cook 1939.

18. Rowe 1946:184. También Graña 1916.

en edad adulta, y a través de la mita misma. La economía comercial se ocupaba principalmente de los alimentos, la vestimenta y la distribución de las importaciones recibidas desde España.

Como la minería, también el comercio y la producción comercial probablemente llegaron a su punto bajo a mitad del siglo XVIII. Las principales rutas comerciales de la sierra proveían a las minas de Potosí con alimentos y licores de Arequipa y tejidos del Cuzco. Con el declive de la producción de plata de Potosí, también declinó la demanda de bienes de abastecimiento. Las otras áreas principales de cultivo del Perú se encontraban en los valles de la costa y parecieron incapaces de recuperar su prosperidad anterior. Aunque fueron con anterioridad una arcadia de producción diversificada que abastecía prácticamente todas las necesidades de Lima y otros centros urbanos del virreinato, los valles de la costa aparentemente se volvieron infértiles después del terremoto de 1687. Todos los observadores parecen acordar sobre este punto, aunque el proceso agrícola no se ha esclarecido.[19] El cambio químico en el subsuelo puede ponerse en duda, pero cierta evidencia sobre menores rendimientos en los cultivos de trigo, sobre problemas con suelos arenosos o salitrosos, y sobre reducciones en las áreas de cultivo sugieren que hubo una reversión ya sea por interrupciones semipermanentes en las obras de irrigación o por plagas que afectaron a los cultivos de trigo.[20] En cualquier caso, a lo largo del siglo XVIII las haciendas perdieron el mercado de trigo de Lima a favor de los cultivos chilenos de importación y al parecer no fueron capaces de recuperarse a través del desarrollo de nuevos cultivos o de otros mercados.

El comercio exterior tuvo grandes restricciones en el sistema colonial, que canalizaba todas las importaciones al Perú a través de una flotilla de galeones y la feria de Portobelo en Panamá. El sistema funcionó para beneficio de los comerciantes de Lima, que de esa manera monopolizaron todo el comercio de importación de Chile, Charcas (Bolivia) y Perú. Pero su monopolio controlaba un flujo muy limitado de productos.

---

19. Juan y Ulloa 1748. En edición en inglés de 1806: II, 95. Baquíjano del Carillo (Cephalio) 1964 [1791]: 225. Traducido al inglés en Skinner 1805: 96. Lequanda 1793: 89. Otras observaciones contemporáneas se encuentran resumidas en Febres 1964: 133-136.

20. Febres 1964: 136, 142.

El sistema de flotillas se mostró tan complicado y poco confiable que a mediados del siglo XVIII se desmoronó ante la presión de la competencia del contrabando proveniente de puertos del Caribe y de Buenos Aires.

Reformas borbónicas

Durante la segunda mitad del siglo XVIII, la Corona española bajo el reformismo borbón empujó la chirriante maquinaria administrativa del virreinato del Perú con la esperanza de lograr mejoras en las condiciones económicas y fiscales. Las reformas internas tuvieron solo un impacto modesto. Los intentos para resucitar la mina de mercurio de Huancavelica fracasaron totalmente, las reformas fiscales de Areche fueron muy pocas, y el nuevo sistema de administración local basado en intendentes, si bien removió los anteriores excesos de corrupción, no tuvo mucho impacto sobre el sistema económico.[21] Los principales cambios que se sintieron en la economía peruana provinieron de dos decisiones sobre la política general de las colonias: la transferencia de Charcas al recientemente creado virreinato del Río de la Plata en 1776, y la introducción del comercio libre dentro del sistema colonial español.

Esos cambios trajeron problemas adicionales a una economía virreinal ya debilitada. La pérdida de Charcas, con sus riquezas de plata en Potosí, se supone que causó un fuerte golpe, en parte porque en adelante las importaciones europeas a la más rica de las regiones mineras ya no pasaban por Lima, y en parte porque Arequipa y Cuzco perdieron mucho del comercio de alimentos, licor y tejidos.[22] La liberalización del comercio fue un revés adicional para los comerciantes de Lima. Las nuevas rutas de España, a través de Buenos Aires o a través del tránsito directo por el Cabo de Hornos, significaron la desaparición de la feria de Portobelo, y también del monopolio de los comerciantes de Lima.[23] La ruta por el Cabo de Hornos fue a su turno monopolizada por los comerciantes de Cádiz desde su inicio en 1740 y hasta 1778. La competencia

---

21. Whitaker 1941, Fisher 1981 [1970].

22. Céspedes del Castillo 1946, t. III. Fisher 1981 [1970: 123, 129-131, 155].

23. La evolución comercial de flota a comercio libre se encuentra descrita en Villalobos 1968: caps. 3 y 4.

de Buenos Aires era todavía más seria, no solamente en Charcas sino también en Chile, donde las importaciones de Buenos Aires podían ser entregadas a un menor costo.[24]

A pesar de los problemas así creados, los comerciantes de Lima en particular y el comercio peruano en general probablemente prosperaron durante la segunda mitad del siglo XVIII. La fuente inicial de esta prosperidad se encontraba en la enorme expansión del comercio que se hizo posible por la sustitución de la feria de Portobelo por las nuevas rutas. A pesar de que los comerciantes de Cádiz controlaban el comercio transoceánico, la distribución interna de las importaciones era un negocio peruano, y en los veinte años comprendidos entre 1754 y 1774 el volumen de importaciones se incrementó en alrededor de cinco veces.[25] Luego, en 1744, el comercio intercolonial se liberalizó de toda restricción, y en 1778 se eliminó el monopolio de los comerciantes de Cádiz; y de allí en adelante la mitad del comercio Cádiz-Callao se condujo a cuenta y ganancia de los comerciantes de Lima.[26] Debido al surgimiento de Buenos Aires, la participación de Lima en el comercio de importación de España a América se redujo grandemente, pero el volumen de comercio bajo un sistema más libre de comercio se expandió aun más.[27]

Minería a finales del siglo XVIII

En vista de esos desarrollos comerciales, a los sectores que producían bienes básicos les fue diferente. La minería arroja un cuadro variado. Por un lado, persistieron los problemas técnicos sin resolución. Los observadores contemporáneos continuaban deplorando las prácticas anticuadas

---

24. Céspedes del Castillo 1946: 698-699.

25. Céspedes del Castillo 1946: 745.

26. Haenke 1901: 64-66.

27. A pesar de sus propias aseveraciones acerca de la decadencia producida por la pérdida del mercado de Charcas, Céspedes estima que en los años de 1780 el consumo de importaciones europeas por parte del aminorado virreinato del Perú era un tercio mayor que lo que había sido antes de la creación del virreinato del Río de la Plata (Céspedes del Castillo 1946: 706, 844-845). Las cifras de importaciones deben, sin embargo, tomarse con cautela debido al continuado comercio de contrabando. Véase Villalobos 1968.

de fundición y los numerosos casos de minas abandonadas.[28] Un sondeo de 1791 mostró que 598 minas de un total para Perú de 1.422 minas de plata habían cerrado, principalmente por la incapacidad para controlar las inundaciones.[29] El gobierno virreinal enfrentó sus problemas mineros a través de la contratación de la misión Nordenflicht de asistencia técnica. En posesión de una familiaridad cercana con las últimas técnicas en Alemania, la misión llegó en 1788 y trabajó 22 años en un esfuerzo vano por mejorar las prácticas mineras peruanas. Las razones ofrecidas para su fracaso nos brindan un avance de las críticas a los esfuerzos de asistencia técnica en los años más recientes. De acuerdo con algunos, la misión Nordenflicht falló en adaptar sus conocimientos a las especiales condiciones del ambiente local. De acuerdo con otros, el ambiente local (como por ejemplo los gremios mineros) mostró total resistencia a cualquier cambio.[30] Mientras tanto, continuaba la apacible anarquía donde cada miembro del gremio perseguía su propio interés. En 1786 esto causó el colapso de la mina de Huancavelica por haber socavado los pilares de la mina, sumándose a los otros padecimientos de los mineros de plata la pérdida de los abastecimientos de mercurio.[31]

Pero a pesar de todas estas dificultades, la producción minera se incrementó en la segunda mitad del siglo XVIII. El incremento se muestra en las estadísticas del cuadro 1 tanto para Potosí como para las zonas mineras del Perú de hoy. En el mismo estudio que deploraba la decadencia de las minas peruanas, Baquíjano señaló que la Casa de la Moneda de Lima estaba acuñando 400.000 marcos de plata anualmente (en 1791), mientras que no se habían acuñado más de 230.000 anualmente alrededor de 1750.[32] Ciertamente, una parte de este incremento tiene que asignarse al descubrimiento fortuito de las minas de Hualgayoc en los años de 1770. Pero el incremento era mayor que la producción de Hualgayoc, como lo indica el cuadro 1. Baquíjano asoció directamente

---

28. Baquíjano 1964 [1791]: 287-288 (Skinner 1805: 130-132).
29. Skinner, op. cit.: 58-60.
30. Haenke 1901: 143-146, Whitaker 1941: 67-71, Purser 1971: 69-72.
31. Fisher 1981 [1970: 140-143], Purser 1971: 32-36, 61-65, 73-74. También Rivero 1857c.
32. Baquíjano 1964 [1791]: 247 (Skinner 1805: 112).

la recuperación de la minería con el resurgimiento comercial: un incremento en los flujos de bienes expandía la oferta de fondos prestables, presumiblemente a través del incremento de las ganancias comerciales. La minería se recuperó pese a las técnicas antiguas, y debido al flujo aumentado de crédito a las minas.[33]

Obrajes

Estos mismos desarrollos comerciales dañaron al más importante sector de actividad industrial, a saber, la industria textil, cuya organización tomaba usualmente la forma del obraje, y que generalmente estaba localizado en un área rural y hacía uso de mano de obra india: adultos, mujeres y niños. Algunos indios tenían conexiones con las haciendas y fueron entregados como mano de obra forzada para la mita. Otros fueron ubicados en pueblos indios, donde los trabajadores ofrecían sus servicios como medio de pago por el tributo indio. Otros se libraron de tales prácticas coercitivas y se convirtieron en mano de obra alquilada. Casi todos los obrajes se dedicaban a la producción textil; solo una pequeña minoría producía sombreros u otros artículos especiales.[34]

En el restringido sistema de comercio colonial del siglo XVII, los textiles eran bienes de manufactura local. Enfrentados a altos costos de transporte, los textiles españoles simplemente no podían competir en el Perú, no obstante la ocasional legislación promulgada en su favor, de modo que Perú estaba obligado a ser autosuficiente. Silva Santisteban estima que el Perú del siglo XVII contuvo alrededor de 300 obrajes.[35]

Para fines del siglo XVIII, sin embargo, se estimó que el número de obrajes se redujo a la mitad, a 150. La reducción se atribuye a la competencia de las importaciones, particularmente de bienes transportados por vía terrestre desde Buenos Aires a través de Charcas.[36] Esa no es, sin embargo, la única razón; mucha de la producción de los obrajes había sido consumida bajo coerción a través del notorio reparto de efectos,

33. Ibíd.

34. Silva Santisteban 1964, esp. capítulo 2. Rowe, 1957: 176-179.

35. Silva Santisteban 1964: 16.

36. Ibíd., p. 161.

por medio del cual los indios se veían obligados a comprar cualquier cosa que los corregidores deseasen venderles. Esa práctica fue abolida en 1784, como parte de las reformas generales llevadas a cabo después de la rebelión de Túpac Amaru, y la producción de los obrajes cayó correspondientemente.[37] La mita también fue abolida en estas reformas, creando escasez laboral al mismo tiempo que los mercados disminuían.

Los 300 obrajes del siglo XVII sugieren una fuerza laboral de alrededor de 15.000, lo que hace un total para la fuerza laboral de aproximadamente 750.000 e indica una participación en el orden del 2%.[38] Claramente el impacto del declive de los obrajes sobre una economía todavía dedicada a una agricultura de subsistencia no se debe exagerar.

Aparte de los obrajes, otras actividades manufactureras, en talleres de artesanos de cualquier tamaño, siguieron siendo minúsculas. Las diferentes provincias del Perú estaban dedicadas casi exclusivamente a las actividades agrícolas y mineras. En cuanto a la ciudad de Lima misma, casi todos los productos que de allí se embarcaban a las provincias eran importados. Su función era comercial y gubernamental, y en sus propios talleres solo se fabricaban unos pocos sombreros, medicinas y pequeños productos de metal.[39]

Agricultura

En el más importante sector agrícola, la evidencia de una recuperación económica es variada. Las provincias del sur continuaban dependiendo de su comercio con Potosí. Céspedes y otros han enfatizado la interrupción de ese comercio causado por la separación de Charcas del virreinato; Potosí, no obstante, siguió siendo un mercado significativo para las exportaciones peruanas. A pesar de las presiones de la competencia de los bienes europeos, solo en 1789 Arequipa embarcó brandis, vino,

---

37. Agradezco a Pablo Macera por este punto.

38. Un promedio de 50 trabajadores por obraje es lo que al parecer queda indicado por unas cifras dispersas en Silva Santisteban 1964: 103-155. El estimado de la fuerza laboral total se basa en un estimado grueso de la población de 1.500.000 para todo el virreinato, combinado con una alta tasa de participación de la fuerza laboral para incluir el trabajo de mujeres y niños, en los obrajes así como en otros lugares.

39. Haenke 1901: 49.

maíz y trigo valorizado en 1.300.475 pesos, mientras que Cuzco llegó a 735.505 pesos de bayetas, lanas, azúcar y grano (véase el cuadro 3). La estadística del consumo preparada en Potosí durante el mismo periodo muestra un total de compras anuales de alrededor de 3.380.000 pesos, de los cuales los bienes provenientes del Perú representaron 1.478.000 pesos, las importaciones de Europa 600.000 pesos, y los productos chilenos 3.000, y solo 725.000 del virreinato del Río de la Plata mismo.[40] El aguardiente de Moquegua representó un increíble 1.000.000 de pesos de ese total. Las bayetas del Cuzco estuvieron valorizadas en 210.000 pesos y no tenían competencia colonial. Las importaciones europeas no fueron diferenciadas, de modo que la porción de estas que representaba una competencia directa con los textiles del Cuzco no está dada. El permanente superávit comercial con Potosí trajo un flujo de moneda boliviana que continuó circulando en el Perú durante gran parte del siglo XIX.

Si bien, al parecer, prosperó la agricultura que estaba al servicio de las regiones mineras a pesar de las nuevas fronteras virreinales, muchas partes de los valles fértiles de la costa continuaron con dificultades económicas. La evidencia del estancamiento requiere un cuidadoso examen; no obstante, la más frecuentemente citada se refiere a la creciente dependencia del Perú de importaciones de trigo chileno. Durante el siglo XVIII, la producción de trigo había caído a un décimo de lo que había sido, y para 1770 prácticamente todo el trigo consumido era chileno.[41] Un sondeo del valle de Lima en 1773 mostró que dos tercios del total de la producción agrícola consistían en alfalfa.[42] Ese cambio a una cosecha de bajo valor comercial se ha tomado como evidencia de la decadencia, pero podría ser indicio de una ventaja comparativa cambiante, causada en parte por el creciente comercio interno mediante recuas de mulas alimentadas con alfalfa, así como por la creciente comercialización de la agricultura chilena, y en parte también por el impacto diferencial sobre la productividad de las varias cosechas posteriores al terremoto de

40. M. Helmer 1950: 519-526. También incluidas en el total están las compras de ganado, maíz, y trigo valuadas en 574.000 pesos y sin clasificar por su origen.

41. Febres 1964: 173-174.

42. Febres 1964: 168-171.

1687.[43] En 1789, la dependencia de Lima del trigo chileno se manifestó en la importación de 218.000 fanegas de trigo valorizadas en 275.000 pesos.[44] Pero Perú también exportó azúcar a Chile: los estimados para 1793 se encuentran entre 80.000 y 100.000 arrobas, las cuales, valorizadas a 20 reales por arroba, arrojan unos 200.000-250.000 pesos.[45] La dependencia del trigo chileno parece constituir una evidencia poco sólida respecto del decaimiento de la agricultura.

Sin embargo, una evidencia adicional del decaimiento se ha encontrado en la penosa condición financiera que las haciendas de la costa reportaron en manifestaciones al visitador Areche en los tempranos años de 1780.[46] Esa evidencia, que superficialmente parece confiable, se ve comprometida por el hecho de que las investigaciones de Areche buscaban nuevas fuentes de ingresos impositivos. Las manifestaciones contrastan claramente con los hallazgos de Macera de una prosperidad sólida en las haciendas jesuitas en la víspera de la expropiación de estas en 1767.[47] Probablemente las haciendas jesuitas estuviesen particularmente bien manejadas; en cuyo caso, se demuestra de repente que los resultados rentables no se encontraban fuera del alcance de un buen manejo administrativo.

Nos quedamos entonces con una figura algo inconclusa respecto de la agricultura de la costa. Podemos dudar de alguna de las evidencias sobre un continuado decaimiento y declive, pero al mismo tiempo vemos poca evidencia de auge y prosperidad. No hay duda de que en cada valle existieron haciendas con problemas económicos. Además, la prosperidad de las exportaciones de azúcar era distribuida de forma desigual, de modo tal que los problemas golpearon a algunos valles con particular

43. Juan y Ulloa 1748 [1806: II, 95].

44. Baquíjano 1964 [1791]: 229 (Skinner 1805: 97).

45. Baquíjano 1964 [1791]: 229, Garland 1895: 8. La producción total se estima en 500.000 arrobas, siendo 1 arroba = 11,5 kilos, de modo tal que esa producción es igual a 5.750 toneladas métricas. Un 70% provino del departamento de Lima, 14% de Arequipa, 12% del Cuzco y Abancay, y el restante 3% de la costa norte, la cual es hoy el centro de la industria azucarera del Perú. Una asignación aproximada de las exportaciones es 65% para Chile, 27% para Argentina y 8% para Ecuador.

46. Febres 1964: 135-138, 158-161.

47. Macera 1971: 14.

intensidad. Así, las 40 haciendas azucareras que se encontraban en el valle de Trujillo en 1793 permanecieron en abandono, habiendo perdido sus mercados en Cañete. Pero otras 51 haciendas aparentemente prosperaron con la producción de cultivos alimenticios, y encontraron mercados para el arroz del valle en Lima, la sierra, y Chile.[48] La situación que presentaba Chancay era todavía más desoladora. Hipólito Ruiz, escribiendo en los años finales del siglo, observó que, "en los valles de Chancay, antiguamente la cosecha era de trigo y vino; en el día de este último no se coge cosa alguna".[49]

A pesar de los lugares prósperos como Cañete con su azúcar o los jesuitas con su eficiencia, parece probable que las haciendas de la costa, enfrentadas con cambios en su ventaja comparativa, hicieron los ajustes necesarios con gran dificultad. Normalmente esperaríamos que un incremento de las importaciones de trigo chileno produjera una reducción en la cantidad de moneda y una baja en los precios y costos hasta que las haciendas de la costa pudieran recapturar una parte del mercado de Lima y encontrar asimismo mercados de exportación. No obstante que en el presente hay ausencia de estadísticas de precios que puedan corroborar esto, parece probable que ese ajuste monetario no tuvo lugar por dos razones. La primera y más importante razón se encuentra en el incremento de la circulación de la plata causada por la expansión de la minería y el continuo superávit comercial con Potosí. La segunda se encuentra en el hecho de que la estructura de costos de las haciendas permaneció insensible respecto de los precios domésticos, toda vez que las haciendas continuaban apoyándose en una fuerza laboral de esclavos importados.

Así, las manifestaciones rendidas a Areche, aunque tal vez exageradas, tienen cierta credibilidad. Habiendo perdido el mercado de trigo de Lima pero ganado algunos mercados extranjeros del azúcar, no había más que hacer para las haciendas. Los estimados de Baquíjano muestran que el algodón y el azúcar peruanos tenían precios tan elevados que no había posibilidades de realizar ventas a Europa.[50] El Perú se mantuvo básicamente como una país exportador de plata; a fines del siglo la plata

---

48. Lequanda 1793: 97. También Garland 1895: 8, Fisher 1981 [1970: 128, 150].

49. Citado por Febres 1964: 133.

50. Baquíjano 1964 [1791]: 286 (Skinner 1805: 128-129).

(y el oro) todavía representaba 85% del total de exportaciones a Europa (véase el cuadro 3).[51]

Con el fin del siglo XVIII, por lo tanto, la economía colonial peruana se caracterizó por un decaimiento industrial, debilidad agrícola, recuperación minera y prosperidad comercial.

Elementos de la balanza de pagos

A través del periodo colonial, las grandes oportunidades de inversión y generación de excedentes se encontraban en la minería. Las estadísticas de comercio coloniales dan una indicación de los grandes excedentes de los que Perú era capaz en los tempranos días de bonanza. Estimados para 1561-1650 indican que las exportaciones de España a la América Española representaron solo el 20% del valor del oro y plata retornado a España.[52] En el caso solamente del Perú, las importaciones fueron probablemente aun menores en porcentaje del valor de las exportaciones de plata. Perú contribuyó con dos tercios del total de los embarques a España durante este periodo de 90 años, pero muy probablemente recibió mucho menos de dos tercios de las exportaciones de bienes de España destinados a América.[53]

51. Esta cifra se refiere específicamente a las exportaciones a España durante 1790-94. Sin embargo, las exportaciones de Lima remitidas a otras colonias españolas del Pacífico se muestran como el doble de las exportaciones a España durante 1785-1789 (sin contar oro y plata). Haenke (1901: 53) muestra que esas cifras son engañosas, dado que solo en el caso de Guayaquil alrededor del 10% de las exportaciones fueron bienes peruanos, y el restante 90% bienes reexportados de España. Asumiendo que la mayoría de las exportaciones a Chile eran de bienes peruanos, concluimos que en un periodo de cinco años las exportaciones de Lima a otras colonias del Pacífico fueron del orden de los 5 millones de pesos. La adición de 10 millones por el comercio terrestre con Charcas (para un quinquenio) y 4 millones por el comercio con España lleva el total para las exportaciones a alrededor de 19 millones, sin incluir oro y plata. Por tanto, llegamos a un estimado de la cuota de la plata y el oro en el total de las exportaciones del Perú que llega a 59%. Un cuadro en el *Mercurio Peruano* indica que la plata solo representaba el 87% del valor de producción de los metales preciosos (Anónimo 1964 [1792]: 91, resumido en Skinner 1805: 58-60). Esto indica que solo la cuota de la plata en el total de exportaciones era alrededor de 51%.

52. Hamilton 1975 [1934]. También obras de Pierre Chaunu, citadas en Jara (1966: 53-54).

53. Hamilton 1975 [1934]: 43.

Alrededor de 25% de las exportaciones de metales preciosos durante el mismo periodo fueron hechas por cuenta del gobierno, representando transferencias a la Real Hacienda.[54] Los otros tres cuartos fueron remitidos por cuenta de privados, convirtiéndose eventualmente en la base para un retiro de lujo en España para los peninsulares que vivían en el Perú. Parece que el Perú era un buen lugar para hacer dinero, pero no tanto para disfrutarlo.

Para fines del siglo XVIII, el balance comercial presentaba una situación muy diferente, como se muestra en el cuadro 3. Los excedentes fenomenales de exportación y los flujos de salida de capital de siglos anteriores habían desaparecido. Un reajuste sustancial en la balanza de pagos se había hecho necesario por el declive de largo plazo de la principal industria de exportación del Perú. Al mismo tiempo, la liberalización del comercio había producido un incremento tan importante en las importaciones que tanto la agricultura doméstica como la industria estaban sufriendo. Adicionalmente, el ajuste no se hizo más fácil por una variación en los términos de intercambio, dado que el Perú exportaba moneda y el mundo estaba atravesando por una inflación en el siglo XVIII. En otras palabras, el precio en término de bienes de la moneda estaba declinando y los términos de intercambio se volvieron desfavorables para el Perú.

Si bien se pudo lograr cierto ajuste en la balanza de pagos colonial antes de 1750 a través de una salida de dinero, el gran cambio ocurrió en las salidas de la cuenta de capital que correspondieron al superávit de exportación. El incremento de las importaciones se hizo posible a pesar de las menores ganancias por exportaciones por medio de un declive aun más grande de las salidas de capital. La causa más frecuentemente mencionada se encuentra en la penosa condición de la Real Hacienda. Los problemas fiscales siguieron siendo graves por lo menos desde 1770 en adelante, y los mejores esfuerzos de los virreyes y visitadores no pudieron controlar las crecientes cargas de la burocracia.[55] Para 1790-1794, los ingresos eran solo 20% mayores que los egresos, explicando

54. Hamilton 1975 [1934]: 34.

55. Céspedes del Castillo 1946: 750, 824-831; Fisher 1981 [1970]: cap. 5.

virtualmente todo el margen el monopolio del tabaco, cuyas ganancias se reservaban para repatriación a España.[56]

Menos mencionado pero más importante fue el declive de las remesas privadas. Para la década de 1790 se habían contraído a menos de la mitad de un total ya reducido.[57] Sin duda, se retuvo en el Perú gran parte de las ganancias de la minería durante el siglo XVIII, dado que muchas familias españolas se habían convertido en criollas. Adicionalmente, en comparación con los días de bonanza, se hicieron pocas grandes fortunas por el agotamiento de las minas en el periodo colonial tardío. El estancamiento en las exportaciones, por ende, trajo en parte su propio correctivo de balanza de pagos por el paralelo declive de las exportaciones de capital privado.

El superávit comercial todavía disponible para exportaciones de capital a finales del siglo XVIII siguió siendo algo mayor que el sugerido por las cifras del cuadro 3, dado que la última parte de la década de 1780 era un periodo de importaciones muy altas, causadas por el reabastecimiento de Lima después de un periodo de escasez de guerra. Bajo circunstancias más normales, se esperaba que las importaciones fuesen dos tercios de las exportaciones.[58] Claramente, todavía existía un excedente para inversión de proporciones sustanciales en la economía parcialmente calcificada del Perú colonial tardío. En vez de dirigirse a la inversión, sin embargo, esos excedentes se exportaban a España, o eran utilizados para el consumo de la sociedad virreinal y para la manutención de la abotagada burocracia.

Principios de un nuevo siglo

A pesar de los signos de recuperación parcial de la producción de bienes básicos, Baquíjano, escribiendo en 1791, todavía lamentaba “el

56. Fuentes 1859: VI, Apéndice: 24-30. También Fisher 1981 [1970: 119-120]. Las ganancias del monopolio del tabaco son dadas por Céspedes del Castillo 1954: 160-161.

57. Para 1790-94, el superávit gubernamental acumulado de 3.781.000 pesos fue 57% de los 6.645.000 registrados como exportaciones en especie desde el Callao. Fuentes 1859: VI, Apéndice: 25, 30.

58. Haenke 1901: 62.

abatimiento del Perú" a su "actual infeliz estado." A pesar de cierta recuperación demográfica, la población del Perú siguió siendo pequeña en relación con el tamaño del territorio y estaba aislada por las dificultades del transporte, algo que causó desesperación al con frecuencia optimista Baquíjano, cuando afirmaba que "Siendo evidente que un Estado despoblado no hace progresos ventajosos en esos ramos [agrícolas]… Así faltando brazos para el trabajo y hombres que consumen, no hay fomento".[59]

La lenta expansión de la población continuó en las primeras décadas del siglo XIX. Kubler estima que la población del Perú en 1836 era alrededor de 13% mayor que la de 1795, cercana a los 1.300.000 según el cuadro 2.[60] Este crecimiento ha sido ocasionalmente interpretado como una evidencia *prima facie* de la mejora en los estándares de vida, pero una explicación más probable se centra en la mayor protección ante las enfermedades epidémicas, particularmente después de la introducción de la vacuna contra la viruela.[61] A pesar del incremento de la población, parece probable que durante 1800-1830 Perú sufrió nada más que reveses económicos. Primero las guerras napoleónicas interrumpieron el comercio, y luego las guerras de la Independencia causaron amplio desorden y destrucción en el Perú mismo. La tendencia de la población en Lima sirve como un mejor indicador de las condiciones económicas. Estimados cuidadosos para 1793 y 1836 muestran resultados idénticos. Lima creció alrededor de 22% de 1793 a 1820, y desde entonces cayó un 15% entre 1820 y 1836.[62] En las áreas rurales, durante este último periodo, el desorden causado a la producción comercial forzó a las familias campesinas a refugiarse en la economía de subsistencia indígena.[63]

El resurgimiento de la minería de fin de siglo continuó hasta posiblemente 1805, pero con posterioridad a esa fecha el creciente desorden

---

59. Baquíjano 1964 [1791]: 267-268 (Skinner 1805: 118-120). Véase también el pesimismo del informe de Lagos de 1786, citado en Febres 1964: 127.

60. Kubler 1952: 54.

61. Graña 1916: 32-33.

62. Paz Soldán 1877: 522. Vale decir, el crecimiento neto en 43 años fue menor al 4%.

63. Kubler 1952: 40.

económico, por la interrupción de las rutas de comercio, la escasez de créditos y problemas de oferta de mano de obra, tuvo un fuerte impacto. La caída en la producción que indican algunas de las cifras del cuadro 1 (véase, por ejemplo, la columna 7) puede ser exagerada, dado que el desorden administrativo probablemente hizo más atractivo el contrabando de exportación de la plata piña. No obstante, la información más confiable de la acuñación de plata (columna 5) todavía indica que entre 1815-1820, los años finales del dominio español en el Perú, la producción de plata había caído a algo menos de tres cuartos de lo que había sido en los años pico de 1791-1800.[64]

Otros sectores sufrieron cambios adversos similares. Durante las guerras de la Independencia, la industria azucarera perdió el control de su fuerza de trabajo esclava, por razón del reclutamiento militar, la dispersión y la abolición del comercio de esclavos. De las haciendas azucareras prósperas en Cañete, la única que pudo evitar la ruina era de propiedad de un patriota cuyos servicios militares impulsaron al general San Martín a concederle una exoneración a la leva de sus esclavos. En la cercana Pisco, la producción de azúcar y vino se redujo a un cuarto de sus niveles anteriores.[65] Tan tarde como en los años de 1830, a la par que el abastecimiento doméstico se restablecía, las exportaciones totales de azúcar alcanzaron solamente las 35.000 arrobas, en vez de las 150.000 estimadas en 1793.[66]

Aparte de los metales preciosos y el azúcar, las exportaciones anuales por rutas marítimas exclusivamente totalizaron cerca de 1.197.000 pesos en los años finales del siglo XVIII.[67] Para los años 1820 esto se

---

64. Este grado de declive es consistente con los estimados hechos por Charles Ricketts, cónsul general británico en el Perú en los 1820. Véase Ricketts 1826a (datos resumidos en Humphreys 1940: 110n).

65. Ricketts 1826b, en castellano en Bonilla 1975 I: 66-67. Original reproducido en Humphreys 1940, 177.

66. Garland 1895: 7-8.

67. Esto comprende 775.000 pesos de exportaciones a España (el promedio para 1785-1794, véase el cuadro 3) más 644.000 pesos a otros puertos del Pacífico, menos 222.000 pesos por el azúcar. El valor del comercio en el Pacífico es similar para los dos periodos. El precio del azúcar era mayor en los 1820; sin embargo, esto probablemente ocurrió también con otros productos.

redujo a vino, arroz, sal y pequeñas cantidades de productos de algodón que sumaban en total alrededor de 345.600 pesos, embarcados casi exclusivamente a Chile y Ecuador.[68] Desde la perspectiva de los años de 1820, el pesimismo de Baquíjano de los años de 1790 fue olvidado, porque estos parecían una edad dorada: "… en el período citado", o sea 1785-1795, escribió Ricketts en 1826,

> el Perú se hallaba en un estado floreciente, no sólo en relación a sus minas y comercio, sino también en cuanto a sus capitales privados y la importancia comparativa de sus manufacturas y de su navegación… Por desgracia este favorable panorama no es ya el existente, pues los horrores que acompañaron a la lucha por la independencia oscurecieron tanto el horizonte que ahora sólo puede tenerse apenas un anticipo de las brillantes perspectivas de esperan al Perú… Las tierras están yermas, los edificios deben ser reconstruidos, la población ha disminuido, el gobierno es instable y deberán promulgarse leyes justas, reunirse nuevos capitales, y garantizar le tranquilidad.[69]

En tales condiciones fue que Perú terminó una experiencia colonial que no había traído progreso y que había sido injusta y desafortunada.

68. Ricketts 1826b, en castellano en Bonilla 1975: I, 25. Original reproducido en Humphreys 1940: 119-120.

69. Ricketts 1826b, en castellano en Bonilla 1975: I, 21-22. Original reproducido en Humphreys 1940: 114-115.

Cuadro 1

Producción minera en el Perú colonial (promedios anuales)

	Mercurio	Producción de plata según pago de impuestos			Plata acuñada en casas de moneda	Plata reducida a barras en las tesorerías fiscales		Producción de plata
	Huanca-velica	Potosí	Potosí	Lima	Perú	Perú	Cerro de Pasco	Hualgayoc
	(quintales) (1)	(marcos) (2)	(marcos) (3)	(marcos) (4)	(marcos) (5)	(marcos) (6)	(marcos) (7)	(marcos) (8)
1556-1560	---	243.501	---	---	---	---	---	---
1561-1570	---	247.375	---	---	---	---	---	---
1571-1580	3.385	303.026	---	---	---	---	---	---
1581-1590	7.579	807.029	---	---	---	---	---	---
1591-1600	6.576	852.238	---	---	---	---	---	---
1601-1610	3.536	803.161	---	---	---	---	---	---
1611-1620	6.190	703.120	---	---	---	---	---	---
1621-1630	3.986	624.574	---	---	---	---	---	---
1631-1640	4.872	635.309	---	---	---	---	---	---
1641-1650	5.340	551.872	---	---	---	---	---	---
1651-1660	6.726	468.891	---	---	---	---	---	---
1661-1670	4.752	373.886	---	---	---	---	---	---
1671-1680	5.722	364.136	---	---	---	---	---	---
1681-1690	4.020	391.151	---	---	---	---	---	---
1691-1700	4.444	291.698	---	---	---	---	---	---
1701-1710	3.023	203.552	---	---	---	---	---	---
1711-1720	3.339	156.319	---	---	---	---	---	---
1721-1730	3.134	155.722	---	---	---	---	---	---

1731-1740	4.877	199.659	---	---	---	---	---	---
1741-1750	4.940	210.792	---	---	---	---	---	---
1751-1755	4.133	279.054	277.773	35.211	---	---	---	---
1756-1760	5.961	293.180	305.173	58.376	---	---	---	---
1761-1765	5.827	316.090	319.084	50.132	---	---	---	---
1766-1770	5.989	390.440	322.505	70.524	---	---	---	---
1771-1775	4.777	367.900	346.384	66.398	---	---	---	46.149[1]
1776-1780	4.227	432.242	432.605	103.347	470.614	---	---	66.917
1781-1785	2.683	422.750	425.257	111.095	406.874	---	70.828[2]	65.803
1786-1790	2.701	423.356	424.150	98.168	450.014	397.481	113.943	87.488
1791-1795	2.810	---	444.455	117.719	571.313	542.367	222.641	95.711
1796-1800	3.624	---	430.459	87.282	575.427	559.015	251.631	82.997
1801-1805	2.799	---	316.509	78.844	503.130	518.422	291.341	46.788[3]
1806-1810	2.515	---	343.445	---	496.446	402.556	234.494	---
1811-1815	---	---	---	---	467.359	371.853	112.252	---
1816-1820	---	---	---	---	421.560	384.734	118.417	---
1821-1825	---	---	---	---	108.831	75.857	---	---
1826-1830	---	---	---	---	265.470	228.296	156.296	---

Fuentes: Columna 1 (Mercurio de Huancavelica): 1571-1696: Lohmann Villena (1949: 452-455). 1697-1760 y 1805-1810: Mendiburu (1933: VI, 454-456). 1761-1805: (para 1697-1760, 1805-1810). 1761-1805: Fisher 1981 [1970]: 257.

Columna 2 (Producción de plata, Potosí): 1556-1780: Anónimo 1793: 50-56. El impuesto a la producción pagado a la Caja Real de Potosí —un quinto hasta 1735, un décimo en adelante—. Las cifras publicadas están en pesos corrientes, convertidas en marcos al ratio de 8,5 a 1. 1781-1789: Humboldt 1811: IV, 177.

Columnas 3 y 4: Series sobre los diezmos reales por Alvaro Jara. Pesos ensayados convertidos a marcos por un factor de 450/272 dividido entre 8,5.

Columna 5: 1776-1820: Fisher 1981 [1970]: 254-255, solo para la Casa de Moneda de Lima, pesos convertidos a marcos al ratio 8,5 a 1. 1821-1830: Gran Bretaña, House of Commons 1847: LXIV, 794, Casas de Moneda de Lima, Arequipa y Cuzco.

Columna 6: Gran Bretaña. House of Commons 1847, LXIV: 792-793, cifras para las fundiciones de Lima, Trujillo, Huamanga, Arequipa, Puno y Pasco. Pasco no incluida en la cifras para 1821-1825. También Rivero 1857a: I, 225-226, y 1857b: II, 36.

Columna 7: Rivero 1857a: I, 219-220. También Paz Soldán 1877: 208.

Columna 8: Humboldt 1811: IV, 163.

[1] 1774-1775.

[2] 1784-1785.

[3] 1801-1802.

Cuadro 2
Estimados de la población colonial
basados en el área territorial del Perú contemporáneo

	Indios tributarios	Total de indios	Total de no indios	Población total
1561	258.644	1.106.682	18.104*	1.124.786
1572	222.627	1.025.420	36.626*	1.062.046
1586	251.659	1.157.633	60.200	1.217.833
1591	215.378	990.738	69.736*	1.060.474
1628	170.649	784.414	140.302*	924.716
1754	91.454	392.043	380.609*	772.652
1795	---	700.088	458.805	1.158.893

* Estimados interpolados
Fuentes: Cálculos del autor sobre la base de fuentes referidas en Kubler 1946: 334.

Cuadro 3
COMERCIO DE LIMA, 1785-1794 (MILES DE PESOS)

	1785-1789	1789	1790-1794
COMERCIO CON ESPAÑA			
Importaciones			
Bienes españoles	P$ 12.577	--	P$ 9.319
Otros bienes europeos	14.103	--	10.023
Valor total f. o. b. Cádiz	26.680	--	19.342
Valor total c. i. f. Lima	34.755	--	23.845
Exportaciones			
Oro y plata	27.862	--	23.781
Otras exportaciones	3.625	--	4.127
Valor total f. o. b. Lima	31.486	--	27.908
Valor total c. i. f. Cádiz	35.979	--	31.890
COMERCIO CON LAS COLONIAS ESPAÑOLAS			
Importaciones			
Chile	5.534	630	--
Guayaquil	2.548	284	--
Panamá	59	--	--
Guatemala	210	125	--
Chiloé	--	51	--
Exportaciones			
Chile	4.686	458	--
Guayaquil	2.906	128	--
Panamá	201	--	--
Guatemala	29	28	--
Chiloé	--	30	--
COM. TERRESTRE CON VIRREINATO BUENOS AIRES			
Importaciones	--	864	--
Exportaciones	--	2.035	--

Fuentes: Manuel Fuentes 1859: VI, Apéndice. Vargas Ugarte 1955-1956: 274-275, 300-310.

Capítulo 2

Guano y crecimiento en el Perú del siglo XIX[1]

Introducción

Los países industriales del mundo son ricos; América Latina es pobre. Detrás de las expresiones de satisfacción por el desempeño económico de corto plazo en un país o incluso en toda la región, esa condición ineludible persiste y demanda solución, pero hasta ahora no encuentra ninguna.

Es una tarea para todos los latinoamericanos y latinoamericanistas buscar una salida a la pobreza. Generaciones sucesivas de comentaristas y científicos sociales han buscado una salida fijando su búsqueda en las causas de la pobreza.[2] Dentro de los economistas de la generación reciente, Prebisch y otros, asociados a la Comisión Económica para América

---

1. "Growth and Guano in Nineteenth Century Peru", Discussion Paper n.º 34, Research Program in Economic Development, Princeton University, febrero de 1973. Publicación en inglés con el mismo título en Cortés Conde y Hunt (1985: 255-318); "Guano y crecimiento en el Perú del siglo XIX". En *Revista Latinoamericana de Historia Económica y Social (HISLA)*, n.º 4, 2.º semestre de 1984: 35-92. Agradezco a Rufino Cebrecos, Doris Garvey, José Luis Ramírez y Jirina Rybácek por su asistencia en la investigación. También agradezco a Christine Hünefeldt por la traducción que salió en *HISLA*, y a Jan-David Gelles por su apoyo en el pulido final.

2. La mejor revisión de esta búsqueda es Hirschman 1963 [1961].

Latina (CEPAL), han buscado la respuesta en el patrón de especialización impuesto por la economía mundial, el comportamiento de los mercados mundiales de bienes básicos, y el comportamiento distinto de los mercados de factores en los países ricos y pobres. A partir de este análisis surgió el estructuralismo en los años 1950, seguido de los conceptos de la dependencia externa y la dominación que prevalecieron durante la década de 1960.

A pesar de que no carecen de perspectiva histórica, los diferentes análisis que surgen de esta escuela de pensamiento se han concentrado particularmente en explicar el pasado más reciente. Durante los últimos veinte años, el único periodo para el cual existen cálculos confiables del PBI, el crecimiento anual *per cápita* de América Latina se ha estimado en 2%.[3] Parece justo señalar que la mayoría de los comentaristas latinoamericanos ven este récord como poco satisfactorio. El prevaleciente pesimismo que se manifiesta en cada número anual del *Estudio económico de América Latina* de la CEPAL atestigua esto.[4] Países como Japón muestran lo que se puede hacer, y lo que América Latina no está haciendo, y así persiste la brecha entre América Latina y los países ricos del mundo.

No obstante aquello, una tasa real de crecimiento *per cápita* de 2% no difiere mucho de la experiencia durante los últimos 150 años de los países hoy desarrollados.[5] Vista desde la perspectiva que brinda la experiencia histórica de Europa y América del Norte, la pobreza en América Latina se tiene que explicar no por su baja tasa de crecimiento en los años recientes, sino porque su crecimiento empezó tardíamente. La lógica persuasiva del interés compuesto muestra que si una tasa de crecimiento *per cápita* del 2% hubiese empezado desde la independencia (circa 1820) y se hubiese mantenido a través de las décadas, un nivel

---

3. Naciones Unidas. CEPAL 1972: 10.
4. Ibíd., por ejemplo.
5. Los estimados para el largo plazo de Kuznets para 19 países desarrollados muestran que la mediana de la tasa anual de crecimiento *per cápita* es 1,4%, con Japón (2,4% para 69 años) y Suecia (2,45% para 88 años) mostrando las tasas más altas. Véase Kuznets 1956: Apéndice, cuadros 1-19. Estos lapsos terminan en los tempranos 1950. Sin embargo, el crecimiento *per cápita* de los países industrializados ha continuado más rápidamente en las décadas recientes, promediando 3,1% entre 1950-1967. Véase Commission for International Development 1969: 358.

inicial tan bajo como $100 por persona se habría multiplicado a $1.837 para 1967, más elevado que el promedio de Europa Occidental.[6] Evidentemente, este crecimiento constante no ocurrió en América Latina ni en ningún otro lugar del Tercer Mundo. La brecha entre el ingreso *per cápita* de los países desarrollados y subdesarrollados estaba presente cuando el siglo XIX empezó, pero cuando terminó era enorme.[7]

Por lo tanto, la evidencia sugiere que las economías de América Latina se estancaron en el siglo XIX, una época que pareció prometedora después de que se ganase la independencia política y cuando una economía mundial en expansión parecía capaz de estimular un cambio económico significativo.[8]

En un ambiente donde la persistencia de la pobreza representa una cuestión social tan seria, y donde el entendimiento de sus causas también lo es, el historiador económico se enfrenta a un reto especial para explicar por qué el primer siglo desde la independencia trajo resultados económicos tan pobres en América Latina. Hay pocas personas que se han dedicado a esta cuestión hasta ahora. Uno de ellos es Celso Furtado, que escribe sobre el Brasil.[9] Furtado concluyó que el estancamiento durante la primera mitad del siglo XIX provino de desarrollos desfavorables en el sector externo, pero también reconoció la importancia de factores relacionados con el comportamiento. ¿Por qué —se pregunta él— creció Estados Unidos tan constantemente durante una época en que Brasil se estancó? En parte porque la cosecha de exportación de Estados Unidos, el algodón, encontró mercados mundiales en auge, pero también porque

6. En 1967 el PBI *per cápita* era $1.627 en los países de la CEE, $1.709 en los países de la EFTA (Naciones Unidas 1969: II, 58). Un cálculo simple de este tipo llevó a Davis a la conclusión de que la producción *per cápita* de Chile no podría haber crecido a más de 1% entre 1855 y 1955, sustancialmente menor que la tasa todavía bastante baja de 1,65% que muestran las cuentas nacionales chilenas para años recientes (Davis 1962: 97).

7. Bairoch 1971: 503, 1975: 191-2 estima que la razón entre el ingreso *per cápita* de los países actualmente desarrollados y el de los países subdesarrollados fue 1,2: 1 en 1770, entre 3,4: 1 y 5:1 en 1870, 6:1 en 1900 y 10-12:1 en 1970.

8. A pesar de esa promesa, el récord parece tan pobre que un historiador económico ha sugerido que hubo un declive regional en el ingreso *per cápita* entre 1830 y 1880. Véase McGreevey 1968: 91.

9. Furtado 1962 [1959], especialmente los capítulos 18 y 19. Otros estudios sobre Argentina y Chile son analizados por Stein y Hunt 1971: 241-248.

los pequeños granjeros y los comerciantes urbanos que eran dominantes en América del Norte mostraron una mayor propensión para el ahorro y la innovación que los dueños de esclavos en Brasil.

La experiencia de Brasil es importante por su gran tamaño. Perú es importante por ser distinto, y porque su historia ha inspirado a muchos estudiosos a enfrentar la cuestión de qué fue lo que se hizo mal.[10]

En el caso peruano, no es problemático establecer la falla en las primeras tres décadas del siglo XIX. Un periodo colonial que abarcó casi 300 años había terminado tan solo en 1826, cuando la última bandera española fue bajada de la fortaleza Real Felipe. En sus postrimerías, esta experiencia colonial había sido una de estancamiento económico y decaimiento político. Las oportunidades de crecimiento económico presentadas a los países de todo el mundo en el siglo XIX no pudieron se aprovechadas por el Perú hasta que la lucha contra España terminó. El caos inicial asociado con la formación de la nación alargó el periodo de estancamiento forzoso algunos años más allá de 1826, de manera que por lo menos el primer tercio del siglo XIX fue una pérdida completa en lo que se refiere a crecimiento económico.

Sin embargo, los dos tercios restantes fueron prometedores. La independencia política tuvo su contrapartida económica en la apertura al comercio exterior. Los controles y los impuestos españoles fueron eliminados y las oportunidades de progreso económico que podían ser obtenidas al incorporarse a la floreciente economía mundial, aceptando un rol especializado, eran reconocidas ampliamente. Más aun, Perú tuvo la suerte de poseer un producto de exportación con mercados mundiales en auge. El producto fue el guano, el excremento seco de aves marinas De 1840 hasta 1879 Perú prácticamente tuvo el monopolio mundial del guano, que era el único fertilizante comercial disponible para la agricultura mundial. Sin embargo, al final del frenético *boom* de 40 años, Perú parecía haber logrado muy poco progreso económico a cambio del agotamiento de un recurso natural tan valioso. Reflejando la desilusión

---

10. Los más importantes trabajos hasta la fecha son: Rodríguez 1895 y 1921: 85-129, Levin 1964 [1960], Mathew 1964, Maiguashca 1967, Remy-Zephir 1968, Bonilla 1970 y 1974b, Pásara 1970: 11-32. En el plano novelístico, esta es la pregunta de Zavalita en *Conversación en La Catedral* (Vargas Llosa 1969).

nacional que siguió a la Edad del Guano, Basadre la ha llamado "la prosperidad falaz".[11]

La experiencia peruana durante la Edad del Guano ha sido dada a conocer a un público muy vasto por la síntesis cuidadosa realizada por Jonathan Levin[12] (1964 [1960]). El marco teórico de Levin enfatiza la naturaleza de enclave de los sectores exportadores que existen independientemente de la economía doméstica, por lo cual no proveen un estímulo doméstico a menos que los gobiernos establezcan eslabonamientos a través de impuestos y del gasto gubernamental, u otro tipo de legislación. En los análisis sobre el desarrollo histórico de las economías de exportación, Perú, durante la Edad del Guano, es citado como ejemplo clásico de una oportunidad desperdiciada, como un enclave que existió separadamente de la economía doméstica sin jamás proveer de una base para el crecimiento económico nacional autosostenido. Ciertamente, se recaudaron muchos impuestos, pero Levin argumenta que los gastos gubernamentales consistieron principalmente en pagos de transferencia a una masa creciente de tenedores de bonos acomodados, burócratas y pensionistas, cuya propensión a importar fue muy alta. Por lo tanto, no había estímulo para la producción doméstica y, al finalizar la Edad del Guano, Perú estaba más o menos en las mismas condiciones que a inicios de dicha época.[13] En el entretanto había transcurrido medio siglo de oportunidades de crecimiento. Este artículo evalúa la aplicabilidad del modelo de enclave de Levin a la Edad peruana del Guano, pero el enfoque va más lejos.

El problema principal es establecer si hubo crecimiento económico durante ese siglo y, si no, por qué no. Esto significa buscar sectores emergentes de alta productividad que fueran capaces de generar y reinvertir un excedente económico en un medio fundamentalmente precapitalista. La industria del guano fue la principal fuente de excedentes, pero otros sectores tales como la minería y la agricultura también deben ser considerados.

---

11. Basadre 1969: tomos III-V. Copello y Petriconi 1971 [1876: 15-17] hicieron referencia a "una prosperidad ficticia". También véase Dávalos y Lissón 1926: 65-67, 119.

12. Levin 1964 [1960].

13. Levin 1964 [1960]: especialmente 4-15, 112-118; Cortés Conde 1974.

El trabajo se propone delinear la expansión de las exportaciones durante el siglo XIX, con especial énfasis en la minería y la agricultura. Analiza, también, la generación y distribución de las ganancias del guano, intentando probar la relevancia del modelo de enclave de Levin. El trabajo concluye que este modelo no provee una explicación totalmente satisfactoria del estancamiento económico peruano, y sugiere una explicación alternativa que otorga mayor énfasis a las inelasticidades de la oferta en el sector doméstico y a una selección desafortunada de proyectos públicos de inversión.

Fases de la expansión del sector externo

Cuando la guerra de Independencia terminó, la economía estancada del Perú no tenía centros internos sobre los cuales basar su desarrollo económico. Su futuro económico parecía prometedor, pero solo podría ser realizado a través de la emergencia de sectores capaces de generar y reinvertir un excedente económico. Esta transformación podría haber tenido lugar lentamente en un Perú autárquico; pero la rapidez del cambio económico en el siglo XIX no dio oportunidad para tal evolución. Las presiones económicas e ideológicas para integrarse a la economía mundial fueron irresistibles. Por lo tanto, las influencias externas determinarían qué sectores recibirían la oportunidad para expandirse y generar un excedente. Las posibilidades de transformación económica del Perú serían transmitidas a través de sus sectores de exportación.

Todo esto no constituía una desventaja para el Perú, y el país respondió a las oportunidades ofrecidas por la economía mundial iniciando un periodo de crecimiento sostenido de las exportaciones que duraría 50 años. Esta respuesta fue básicamente resultado de la suerte de poseer recursos naturales para ser exportados.

Las tasas de crecimiento presentadas en el cuadro 1 describen el patrón que siguió la expansión de exportaciones. Ellas muestran un crecimiento sustancial a lo largo del siglo. Las exportaciones totales aumentaron por un factor de 10 entre 1830 y 1900, lo cual representa un crecimiento anual promedio del 3,35%. La tasa de crecimiento promedio de 1830 a 1878, el último año sin guerra de la Edad del Guano, alcanzó 5,7%.

El cuadro 1 también muestra que el crecimiento global de las exportaciones se dio a saltos, conforme diferentes productos de exportación adquirían o perdían oportunidades mercantiles en el exterior. Tales oscilaciones en las tendencias de largo plazo proporcionan una base para establecer subperiodos en el crecimiento registrado en el siglo XIX.[14]

Recuperación posindependencia (1825-1840)

Este periodo se caracterizó por la recuperación de la producción de plata a niveles cercanos a los que se alcanzaron en la última década del siglo XVIII. Las exportaciones de lana también se desarrollaron significativamente durante los años 30.

El periodo temprano del guano (1841-1849)

Europa recibió los primeros embarques de guano peruano en 1841, y a los pocos años se inició el auge (*boom*) del guano. Seis años después, en 1847, el guano se había transformado en el producto de exportación más importante del Perú; pero la revolución provocada por el guano en las finanzas públicas peruanas se produjo más tarde. Mientras tanto, otras industrias de exportación habían entrado en un periodo de estancamiento que duraría 20 años.

La Edad madura del Guano (1850-1878)

Es difícil precisar el momento en que se produjo la transición de la edad temprana a la Edad madura del Guano, pero podría ser ubicada en algún punto entre 1848 y 1854. Los periodos mismos sí pueden separarse claramente. La Edad madura del Guano se caracterizó por un incremento enorme en el volumen de las importaciones, en el ingreso proveniente del guano como porcentaje de los ingresos totales del gobierno, y en las exportaciones del guano como un porcentaje de las exportaciones

14. Los periodos fueron seleccionados de las cifras usadas como fuente del cuadro 1. Ellos difieren levemente de los periodos señalados por Bonilla 1967-1968: 159-187; reimpreso en Bonilla 1980a.

totales. Basados en este último criterio, la línea divisoria parece ubicarse mejor entre 1849 y 1850, cuando las exportaciones del guano saltaron del 34,3% al 50,2% del total de exportaciones, y en adelante contribuyeron con más del 50%, con excepción de unos pocos años, durante las dos décadas y media siguientes.[15]

Como porcentaje de las exportaciones totales, el guano alcanzó su punto más alto en 1854, año en que representó el 73,8%. El promedio para el periodo 1850-1860 se sostuvo alrededor del 57%. Las exportaciones de guano continuaron creciendo durante la década de 1860 hasta los inicios de la siguiente. A partir de 1861, otras industrias de exportación empezaron a despertar, de manera que la participación del guano cayó levemente en la década de 1860 y aun más en la de 1870. Las exportaciones de guano pasaron de un promedio anual de 351.000 toneladas en 1850-1860 a 450.000 durante 1861-1870 y 468.000 durante 1871-1878, pero la participación del guano en las exportaciones en estos dos últimos periodos cayó al 55,5% y al 40% respectivamente.[16] Por lo tanto, la dependencia del guano declinó gradualmente.

Desafortunadamente, el mayor empuje diversificador se dio a través del desarrollo de las exportaciones de salitre, especialmente después de que el gobierno nacionalizó la industria en 1873. Las exportaciones de salitre se duplicaron entre 1870 y 1878, año en el cual representaron el 68% de las exportaciones del guano y el 26% de las exportaciones totales.[17] Este comienzo prometedor se extinguió cuando las provincias productoras de salitre fueron capturadas por Chile. Simultáneamente, la Guerra del Pacífico asestó un golpe mortal al comercio del guano.

Entre las industrias de exportación, la expansión más importante —después del guano— la tuvo el azúcar, que empezó a penetrar los mercados europeos alrededor de 1866 y se expandió rápidamente en la década de 1870. Las exportaciones totales excedían las 10.000 toneladas por primera vez en 1869, y sobrepasaron las 80.000 toneladas en el año pico de 1879.[18] Las exportaciones de algodón también aumentaron durante estas décadas, pero nunca adquirieron la importancia del azúcar.

---

15. Estas cifras se refieren a la participación expresada en precios constantes de 1900.
16. Hunt 1973a: cuadro 21 (también un capítulo de este tomo).
17. A precios de 1870, las cifras correspondientes fueron 53% y 24% respectivamente.
18. Hunt 1973a: cuadro 14.

Mientras tanto, en la sierra, el estancamiento prevalecía. La producción de plata no mostró una tendencia ascendente y el crecimiento de las exportaciones de lana a lo sumo fue modesto.

El crecimiento de las exportaciones durante la Edad madura del Guano promedió 4,5% anual. Exceptuando al guano y al salitre, las exportaciones crecieron al 6% anual durante 1860-1878.

Invasión y colapso (1878-1881)

El colapso hacia el final de la Edad del Guano fue completo y devastador. Comprendió el agotamiento de los depósitos de guano, la pérdida territorial de las provincias productoras de salitre, la destrucción de gran parte de la industria azucarera como resultado de ataques punitivos, y la sumisión a un ejército chileno de ocupación desde 1880 hasta 1883. Una expresión económica de estos desastres fue la caída empinada de las exportaciones. Si se expresa como porcentaje del año pico de 1878, las exportaciones totales cayeron al 49% en 1879, al 24% en 1880 y al 21% en 1881. Mientras que el guano y el salitre dejaron de ser definitivamente exportaciones importantes, las industrias del azúcar, la plata, el algodón y la lana sufrieron solo una caída en 1883 al 41, 74, 59 y 46% del nivel respectivo de 1879.

Recuperación lenta (1881-1895)

Cada una de las cuatro industrias de exportación sobrevivientes experimentó un desarrollo distinto durante la recuperación de la posguerra. Las exportaciones de lana regresaron a su nivel normal tan pronto como las hostilidades cesaron y los canales comerciales fueron reabiertos. La incipiente industria del algodón y la antigua industria minera necesitaron solo unos años más, de manera que hacia 1890 habían recuperado los niveles de exportación alcanzados antes de la guerra. Sin embargo, la industria azucarera sufrió una destrucción de capital más sustancial, por lo que la recuperación fue lenta. Los niveles de exportación de antes de la guerra no fueron sobrepasados sino hasta 1897. La recuperación fue aun más lenta en las exportaciones a nivel agregado. Los niveles de exportación alcanzados durante la Edad del Guano no fueron

recuperados sino hacia 1905, cuando la composición de las exportaciones había cambiado drásticamente y el país estaba inmerso en una nueva y diferente era de crecimiento exportador.

Perú se acercó a la nueva era con un periodo de lento crecimiento económico, caracterizado por una consolidación política y diplomática importante. Las instituciones fueron reconstruidas, se alcanzó un arreglo con los tenedores de bonos extranjeros, y el gobierno militar fue derrocado por la revolución de 1895. El crecimiento promedio de las exportaciones durante la reconstrucción fue del 4% anual.

La nueva economía de exportación (1895-1929)

Este periodo pertenece propiamente a la historia económica peruana del siglo XX. Estuvo basado en las exportaciones de azúcar, algodón, cobre y petróleo, y el periodo presenció los días de apogeo del control oligárquico durante la República Aristocrática y continuó en forma modificada bajo el dictador Leguía hasta su colapso en 1929.[19] En los años finales del siglo XIX, 1895-1900, las exportaciones totales crecieron a un 13,1% anual.

Términos de intercambio y el significado de las exportaciones

Este trabajo analiza las tendencias de exportación, tanto porque la información está disponible, como porque existe la presunción de que hay una relación entre las exportaciones y las variables clave del crecimiento económico nacional. ¿Cuáles son esas variables clave? Primero, el producto real. El incremento en el producto real se relaciona con el incremento en las exportaciones a través del multiplicador del comercio internacional. Sin embargo, no hay certeza respecto de la estabilidad de ese coeficiente en el tiempo. Segundo, el ingreso real, una parte del cual está representado por el consumo de importaciones. La tendencia en la capacidad de importación, o los términos de intercambio de ingreso,

19. El estudio económico definitivo se encuentra en Thorp y Bertram 1985 [1978]. Véase también Burga y Flores Galindo 1979.

están resumidos en el cuadro 2, y proporcionan una visión distinta del progreso económico en el siglo XIX.[20]

En términos de capacidad de importación, la recuperación que siguió al colapso de la era posguano mostró ser mucho más difícil que la que podría señalar a partir de las estadísticas de cantidad, debido a que el Perú sufrió un grave deterioro en términos de intercambio durante la "Gran Depresión" europea.[21] Tanto los precios de importación como los de exportación cayeron durante este periodo, pero la caída de los de las exportaciones era mayor. Hacia 1900, los precios de los textiles de algodón (expresados en libras esterlinas) habían caído al 64% de sus niveles de 1870, pero los textiles de lana habían caído solamente al 93% de sus niveles de 1870 y los precios del hierro habían aumentado en un 33%.

Por el lado de las exportaciones, la caída fue más fuerte. Los precios del guano, del azúcar y de la plata en el año 1900 alcanzaron solamente el 37%, 47% y 45% respectivamente de sus niveles de 1870. La única exportación cuyo precio se sostuvo durante la "Gran Depresión" fue el salitre, pero esto proporcionó poco consuelo al Perú después de 1880.

Por lo tanto, hacia 1900 los términos de intercambio netos habían caído del 50-60% de los niveles de 1870. El poder de compra de las exportaciones permaneció solamente al 65-68% del nivel de 1855, a pesar de que la cantidad exportada fue 22% más alta. La reconstrucción económica, por lo tanto, se volvió más larga y más difícil debido al comportamiento de los precios de las materias primas durante la "Gran Depresión".

Una razón adicional para examinar el comportamiento de las exportaciones se basa en la presunción de que los sectores exportadores tenían mejores posibilidades para generar excedentes. Al estar basados

20. Para definiciones de "capacidad de importación" y "términos de intercambio," véase el cuadro 2. Los datos de ese cuadro fueron derivados de estadísticas oficiales británicas sobre el comercio entre el Perú y el Reino Unido, y empiezan en 1855 porque los estadísticos ingleses empezaron a hacer estimaciones razonablemente confiables de los precios de las exportaciones británicas solo en 1854. Véase Gran Bretaña. Board of Trade 1853-1870.

21. Más tarde, esta "Gran Depresión", con fechas aproximadas en 1870 y hasta 1895, tuvo que compartir su nombre con otra "Gran Depresión", que golpeó al mundo de los años 1930.

en recursos naturales, podría esperarse que generaran las rentas más significativas en la economía. Además, era de esperarse que estos sectores pudieran ser fuentes importantes de ahorro y reinversión, los motores del capitalismo; en parte, debido a su capacidad para generar excedentes, y en parte debido a que aquí existía la relación más estrecha con la economía capitalista mundial. Una indagación sobre las posibilidades de generar excedentes debe partir de un análisis de cada uno de los sectores de exportación más importantes.

Minería

Un primer sector a ser examinado es la minería de la plata, la fuente principal de la riqueza colonial. Costos de transporte interno prohibitivos provocaron una continuación de la especialización tradicional en la producción de plata y nuestras mejores estimaciones de exportaciones de ese producto (véase cuadro 1) muestran un estancamiento persistente durante la mayor parte del siglo. Los mismos problemas que habían asediado a la industria en el periodo colonial continuaban sin solución: atraso tecnológico, inundaciones de las minas, agotamiento de los yacimientos mineros, oferta de trabajo inadecuada. Los primeros tres problemas fueron quizá los más importantes y estaban interrelacionados: los yacimientos mineros situados sobre el nivel freático se estaban agotando, y la tecnología disponible no podía solucionar los problemas de inundación creados al abrir túneles debajo del nivel freático.[22]

Los problemas de organización se acrecentaban y se unían a los problemas técnicos. Su interrelación está bien ilustrada por la experiencia de Cerro de Pasco, el centro minero más importante del país. En el terreno montañoso de Cerro y otras minas importantes, el drenaje pudo ser resuelto cavando túneles largos que desembocaban en los valles cercanos. Sin embargo, Cerro de Pasco estaba completamente inundado antes de que se concluyera el primer túnel de drenaje en 1760. La producción fue rápidamente reiniciada, pero Cerro nunca más volvió a

22. Trabajos que documentan estos problemas: Dávalos y Lissón 1901: 35-117, Velarde 1908, Rivero y Ustáriz 1857a, 1857b y 1857c. Entre las narraciones de los viajeros, las más útiles son de Herndon 1854, Gibbon 1854 y von Tschudi 1966 [1846].

estar exenta de inundaciones. De allí en adelante, la minería progresó en ciclos erráticos, dependiendo del balance precario entre el agotamiento de depósitos nuevos, la difícil decisión de abrir nuevos túneles de drenaje y la terminación de esos túneles.

El túnel Quiulacocha, por ejemplo, empezó a ser construido en 1806 y fue descontinuado en 1816 cuando se adquirieron nuevas bombas succionadoras. Fue reanudado en 1825 por una compañía inglesa que quebró 15 meses más tarde, reanudado nuevamente por el gobierno peruano en 1827, y por fin terminado en 1839. Este túnel produjo una bonanza hasta que las nuevas secciones de las minas descubiertas se agotaron en 1855.[23] Después de esta bonanza no hubo nuevos yacimientos a ser trabajados y suplir el vacío. Otro túnel, el Rumiallana, había sido iniciado quijotescamente en 1825 por los ingleses de la Pasco Peruvian Company, pero el siglo terminó antes de que se completara.

Mientras tanto, las bombas succionadoras de vapor se mostraron como sustitutos no confiables. Rivero escribía acerca de la "desconfianza de una máquina que no ofrece ninguna garantía en funcionar" y la que también "tronará cuando menos se piense".[24] De hecho, el hervidor había estallado meses atrás. Los esfuerzos más acuciosos realizados luego con las bombas y los motores alcanzaron solo un éxito limitado. De los tres motores de vapor contratados en 1848, solo dos fueron puestos en marcha, y un informe de 1859 hallaba que estaban paralizados luego de varias averías previas.[25] Otro esfuerzo con motores de vapores en 1872 falló totalmente.[26]

Esta experiencia contrasta notablemente con las expectativas, muy extendidas en las vísperas de la Independencia, de que la tecnología minera británica revitalizaría a las exhaustas minas de la América española. La adquisición de los instrumentos tecnológicos no constituyó un problema. Aun antes de la independencia, Cerro de Pasco recibió la atención personal de Richard Trevithick, inventor del motor de vapor de

---

23. Rivero 1857a: I: 201-2, Dávalos y Lissón 1901: 49, 65-68.
24. Rivero 1857b: II, 254; Rivero 1857a: I, 203.
25. Dávalos y Lissón 1901: 65-66.
26. Ministerio de Hacienda 1860: anexo, 4.

alta presión, y quien instaló sus motores en Cerro ya en 1817, solo para ver su trabajo destruido por la guerra.[27]

Lo que probó ser sustancialmente más difícil, sin embargo, fue la adaptación exitosa de esta tecnología a un ambiente totalmente diferente. Tres factores parecen haber redondeado las dificultades. En primer lugar, aun las compañías inglesas competentes como la empresa Abadilla-Trevithick encontraron que Cerro era un proyecto más difícil de lo anticipado. Por ejemplo, después de haber sido contratada por el gremio de mineros para sacar el agua desde 40 metros debajo del túnel de drenaje San Judas, la compañía averiguó que cavar pozos de bombeo aun a la mitad estaba por encima de sus facultades.

Si los expertos tuvieron dificultades, los que no lo eran estaban perdidos. La Peruvian Company nació en medio de la agitación causada por la flotación de acciones de la minería latinoamericana que los inversionistas de Londres recibieran con tanto entusiasmo en 1825.[28] Dotada de 150.000 libras de capital, la Peruvian fue contratada por el gremio para terminar el túnel de drenaje de Quiulacocha, empezar Rumiallana e introducir las bombas o los motores de vapor. Pero después de gastar cerca de 8.000 libras (40.000 pesos) en la construcción de túneles, la compañía quebró. Los motores de vapor permanecieron en Lima, incautados por los acreedores.[29] El uso dado a la mayor parte del capital de la Pasco Peruvian Company no fue registrado, pero puede adivinarse del siguiente párrafo:

> El gran error cometido por todas las empresas inglesas establecidas en 1825 para explotar las minas de la América Española, consistió en sobrecargarse de personal, contratado a sueldos muy altos, y obreros ganando salarios extravagantes: por lo tanto, los gastos en esa fuerza de trabajo se tragaron gran parte de los fondos antes de que hubiera empezado el trabajo. Estos incluían no sólo inspectores y capitanes de mina, sino artesanos también, todos los cuales fueron enviados desde Inglaterra. Debido al cambio total de vida y ambiente, los capitanes de mina y los

27. Dickinson y Titley 1934: 159-186.

28. Rippy 1959: 24.

29. Rivero 1857a: I, 199; 201. Rivero 1857b: I, 255.

artesanos casi invariablemente se convirtieron al poco tiempo en borrachos e inútiles.[30]

A lo largo de sus diferentes fases desde 1806 a 1839, el costo del túnel de Quiulacocha excedía los 750.000 pesos.[31] Para el gremio esto era mucho dinero, pero representaba el valor de las ventas en Lima de solo cinco meses de la producción de Cerro.[32] Los túneles de drenaje, sin duda, proporcionaban un alto rendimiento sobre inversión. La decisión de inversión se hizo traumática debido a que los mineros peruanos tenían un acceso muy precario a líneas de crédito. Tampoco podían financiar proyectos importantes con sus propios recursos excepto a un ritmo muy lento, tal como el proyecto de Quiulacocha. Viviendo en condiciones muy estrechas, los propietarios de minas carecían de crédito incluso para capital de trabajo, así como para inversiones importantes. Para conservar fondos, normalmente pagaban a los mineros entregándoles una parte del mineral del yacimiento. Con ello perdían la posibilidad de utilizar técnicas mineras eficientes, ya que los mineros socavaban los pilares y saqueaban las instalaciones, causando derrumbes frecuentes.[33] Esta escasez crónica de capital se mantuvo durante todo el siglo y fue un obstáculo importante para la innovación tecnológica y para el aumento de la producción, un obstáculo que la participación británica no pudo superar.

La escasez de capital está estrechamente relacionada con una tercera causa del estancamiento continuo. Esta se refiere a la deficiencia institucional de las operaciones mineras en pequeña escala, coordinadas muy

---

30. MacGregor 1847: 216.

31. Rivero 1857a: I, 201-202; 1857b: I, 255-260 reporta que se gastaron 247 mil pesos hasta 1820, además la compañía Peruvian gastó 40 mil pesos y otros 40 mil fueron gastados en el primer año de supervisión gubernamental (1827-1828). Suponemos que el gasto anual de 40 mil pesos continuó hasta 1839, fecha en que se completó.

32. El producto anual registrado en Cerro alcanzó un promedio anual de 226.256 marcos durante el periodo 1830-1339. Con una tasa de cambio de 8,5 pesos por marco, el valor promedio alcanzó 1.923.000 pesos. Véase Hunt 1973a: cuadro 19 (también un capítulo de este tomo).

33. Rivero 1857a: I, 204-206; 221.

débilmente a través del gremio, cuando se enfrentaban con la necesidad de planear y realizar inversiones importantes. Herndon, quien visitó Cerro en 1851, describió la forma confusa en que el gremio estaba tomando decisiones en el momento en que el estancamiento empezaba.[34] Habiendo decidido instalar bombas succionadoras que desaguarían los niveles más bajos hacia el túnel de Quiulacocha, el gremio contrató a otra compañía inglesa. Cuando se rumoreaba el descubrimiento de mercurio en California, que prometía costos de refinación menores, y por lo tanto ganancias mayores en los yacimientos sobre el nivel del agua, algunos miembros del gremio presionaron para que se cancelara el contrato de las bombas. Pero entonces, gracias a las operaciones de las bombas, se descubrieron buenos yacimientos, por lo que se renovó el interés en el uso de ellas. Paralizados ante la disyuntiva de escoger bombas o túneles y contando con escasos fondos, el gremio de Cerro de Pasco no tomó ninguna decisión adecuada. El resultado lamentable fue que en 1875, de acuerdo con una encuesta del mismo año, solo se encontraban operando 87 minas de un total de 700 existentes. Los motores de vapor fueron abandonados, los túneles de drenaje seguían siendo inadecuados, y las operaciones fueron canceladas debido a "la desconfianza y a las disensiones".[35]

Cincuenta años antes, Rivero había señalado que uno de los principales obstáculos al progreso eran "las disputas continuas y arbitrariedades que se cometen por los jueces de paz y de derecho". Sin duda, en tal anarquía era difícil la obtención de crédito, aun para financiar a simples buscadores de minas. "Verdad es que la falta de cumplimiento en los contratos con los mineros, los vicios que se les atribuyen, inspiran una desconfianza para habilitarlos".[36] Durante los 40 años que duró la Edad del Guano, nada cambió en Cerro de Pasco. La posibilidad de instalar un sistema minero bien planificado, intensivo en capital y tecnológicamente avanzado, fue frustrada por la descentralización del proceso de toma de decisiones que caracterizaba al gremio. La consolidación y la

---

34. Herndon 1854: I, 101-103.

35. "Cuadro estadístico del mineral del Cerro de que la Diputación de Minería pasa a la Dirección de Administración en el Ministerio de Hacienda". Dirección de Administración 1876: 102-103.

36. Rivero 1857a: I, 222.

racionalización eran las precondiciones necesarias para el surgimiento de una etapa capitalista más avanzada. En el caso de Cerro de Pasco, la nueva institución triunfante fue un gigante extranjero acuartelado y dirigido desde Wall Street, a finales del siglo, por el propio J. P. Morgan.

A las áreas mineras menos importantes no les fue mejor que a Cerro de Pasco. Aquellas minas que no eran trabajadas en asociación con haciendas sufrieron una escasez de mano de obra cuando la contribución de indígenas fue abolida. Las narraciones de los viajeros andinos frecuentemente incluyen un conteo desolador de minas de plata inundadas y abandonadas.[37]

Los intentos de introducir nuevas tecnologías continuaron en forma esporádica a lo largo del siglo, pero generalmente se enfrentaron a grandes dificultades y magros retornos financieros.[38] Los más perseverantes fueron los alemanes Pflucker, expertos en las técnicas de refinación sajona. En algunos casos tuvieron éxito, pero no lo alcanzaron en sus más ambiciosas innovaciones, aplicadas en Morococha. Por lo que toca a los propietarios de minas peruanos, muchos de ellos recién se posesionaban de las minas que habían sido tomadas a los españoles al momento de la Independencia, y aun aquellos con experiencia generalmente conocían muy poco acerca de las nuevas tecnologías europeas. Se ha dicho que eran tan ignorantes que no podían distinguir entre un ingeniero extranjero capaz y uno incompetente a la hora de contratarlo.[39] Durante la mayor parte del siglo, por lo tanto, la difusión tecnológica fue baja. Solo en los años de 1890 se observó la adopción más amplia y más vigorosa de tecnologías nuevas, pero para entonces las oportunidades de un siglo completo habían sido desaprovechadas.[40]

Una idea de la condición financiera de la minería peruana la transmiten los siguientes datos, un tanto desordenados, sobre la etapa de refinación en Cerro de Pasco:

---

37. P. e. Rivero 1857c: II, 32; Gibbon 1854: II, 18; 23; 33; 36; 88; 96-98.

38. Muchos pioneros tecnológicos se mencionan en Purser 1971: 88-91, 96-97.

39. Dávalos y Lissón 1901: 69, 80; von Tschudi 1966 [1846]: 283-286 en la edición en inglés.

40. Dávalos y Lissón 1901: 83-87.

	1828	1851	1875
Ingreso bruto de los propietarios de minas	9,0%	26,5%	30,0%
Materiales para fundición (mercurio, sal)	23,5	15,5	12,25
Valor agregado de las actividades de fundición y transporte	45,0	39,5	69,5
Impuestos por bombas y túneles de drenaje	--	4,0	--
Impuestos al gobierno	--	7,0	--
Ganancias	25,0	7,5	-11,75
Valor del producto de la plata	100%	100%	100%
(Soles por marco)	(S/.8,5)	(S/.10)	(S/.10)

Fuentes: Rivero 1957a: I, 214; Herndon 1854: I, 99-100; Dirección de Administración 1876: 129.

Se pueden hacer comparaciones entre los diferentes años solo de manera tentativa, puesto que las cifras fueron sin duda elaboradas sobre la base de supuestos diferentes en relación con la calidad del yacimiento y las condiciones de refinación. Sin embargo, las cifras proporcionan algunas indicaciones claras sobre las condiciones financieras.

Primero, muestran que el reto de mantener la rentabilidad, a través del cambio tecnológico para reducir gastos descansó principalmente en las operaciones de refinación más que en las operaciones de minería. Segundo, demuestran que a lo largo de la Edad del Guano hubo una caída constante de las ganancias, al menos en la etapa de refinación. Lo que estaba ocurriendo en la etapa de minería no está claro en las cifras. Si estimamos el excedente de impuestos y ganancias como porcentaje del valor de la plata entregada en Lima, incluyendo una ganancia razonable para los propietarios de las minas, este excedente alcanza aproximadamente 30% en 1828, cerca del 20% en 1851 y un valor negativo en 1875.

Es difícil determinar el destino de este excedente. Los empresarios de la minería de plata no eran muy ricos. Cerro de Pasco no presenció un nivel de vida caracterizado por el despilfarro.[41] Tampoco existe evidencia de que los mineros hayan sido empresarios que invertían en otros sectores las ganancias obtenidas en la minería. No hubo diversificación de inversiones. En lo que se refiere a las inversiones en la minería misma,

41. Sin embargo, existieron casos de niveles de vida lujosos gracias a la minería peruana. Obsérvese el caso de los herederos Pflucker, narrado por Gee Langdon (1968).

las bombas y los túneles representaban una inversión bruta, pero el fracaso de expandir estas obras a suficiente velocidad para mantener el producto significó que las obras se estaban depreciando más rápidamente de lo que eran construidas, o sea, la inversión neta negativa era la regla.

Aparte de los magros pagos de impuestos, la única porción del excedente transferido fuera de la minería y posiblemente disponible para ser invertido en otro sector consistió en los pagos hechos por los operadores de las minas y de las fundidoras a los banqueros de Lima que les habían otorgado crédito. Es cierto que esas tasas de interés pagadas eran exorbitantes, pero el volumen de crédito parece haber sido muy reducido. Además, no se conoce el uso que los acreedores hicieron del ingreso obtenido en esta forma.[42] Aunque la ignorancia de los detalles es desafortunadamente muy profunda, parece claro que la minería peruana generó un excedente invertible muy reducido durante el siglo XIX.

Agricultura

Entre los diversos productos agropecuarios de la sierra, solo la lana poseía suficiente valor por unidad de peso para vencer los costos de transporte con fines de exportación. Sin embargo, las exportaciones de lana crecieron muy lentamente en el transcurso del siglo XIX. El aislamiento restringía los mercados para los demás productos de la sierra a los centros mineros. Dado que la minería permaneció estancada, lo mismo ocurrió con la agricultura de la sierra. La producción comercial fue sustituida por una producción para la subsistencia. Las haciendas comenzaron a desintegrarse, a pesar de que estuvieran en mejores condiciones para despojar de sus tierras a las comunidades indígenas.[43]

En el sur, la producción minera boliviana había caído rápidamente durante las guerras de independencia. Después de promediar 4 millones de pesos anualmente en 1800-1805, el producto cayó debajo de los 2 millones de pesos en 1815-1820 y no pudo recuperarse durante las décadas siguientes.[44] Potosí, anteriormente una ciudad real muy animada, que

42. Von Tschudi 1966 [1846]: 334-337 en la edición en inglés.

43. Favre 1964: 240-242.

44. Walle 1914: 196, Gibbon 1854: II, 126.

llegó a tener una población de alrededor de 160.000 habitantes en el siglo XVIII, había decaído hasta llegar a los 16.000 habitantes a mitad del siglo XIX.[45]

Para los aguardientes de Moquegua, el trigo de Arequipa y las bayetas del Cuzco, un mercado importante había desaparecido. En la sierra central, Cerro de Pasco continuó siendo un punto de comercio importante atrayendo los productos de Huánuco, Jauja y Huaraz, pero este comercio no podía prosperar si Cerro de Pasco no prosperaba. Durante el siglo XIX, la sierra permaneció más aislada del resto del mundo que durante cualquier otro periodo posterior a la Conquista.

Un indicador rudimentario de este aislamiento son las siguientes estadísticas postales que muestran el ratio entre la correspondencia recibida en un año y la población total en 1876:[46]

	1877	1902-1904 (PROMEDIO)
Lima	7,4	9,9
Otras 6 ciudades costeras[1]	2,1	7,8
Arequipa	2,2	10,2
Cerro de Pasco	0,9	7,3
5 ciudades de la sierra sur[2]	0,75	3,4

1 Huacho, Casma, Trujillo, Chiclayo, Piura, Ica.
2 Puno, Cuzco, Huancavelica, Abancay, Ayacucho.

Desde ningún punto de vista podría describirse a la sierra como una colmena de actividad en los primeros años del siglo XX. Aun así, en el apogeo de la Edad del Guano su condición era aun más moribunda. Está claro que la sierra no podía ser un polo de crecimiento económico y de transformación durante el siglo XIX.

45. Gibbon 1854: II, 127.

46. Las cifras sobre población provincial son de: Dirección General de Estadística 1878a. Las cifras de correos son de: Dirección General de Correos y Telégrafos 1877: cuadro que sigue a la p. 25; 1903: 123-145; 1905: 269-365.

Mientras las conexiones de la sierra con la economía mundial se estrechaban, la agricultura de la costa prosperó de nuevo gracias a nuevos mercados de exportación. Empero, este desarrollo no se dio antes de los años 1860, luego de 30 años de estancamiento durante el periodo posindependiente.[47]

La oportunidad principal en esta nueva etapa se dio con la exportación de azúcar, una vieja tradición peruana. En el periodo tardío de la etapa colonial, el azúcar peruano había dominado el mercado chileno y había penetrado los mercados de Argentina y Ecuador.[48] A mediados de los años de 1830, el nivel de exportaciones de hacía cuatro décadas fue reestablecido basado totalmente en las ventas a Chile. Pero cuando alcanzó ese nivel, la exportación de azúcar dejó de crecer, por carencia de mercados. Hacia 1835, los peruanos intentaron penetrar el mercado inglés, pero hacia 1839 el esfuerzo fue abandonado.[49] Aparentemente, la razón del fracaso no fueron los altos costos de transporte sino que, más bien, la forma de procesamiento produjo un tipo de azúcar inadecuado para los gustos ingleses.[50]

La expansión también fue obstaculizada por problemas relacionados con la oferta de factores. Mientras que la tierra arable existía abundantemente en los valles costeros, "la falta de brazos" apareció como un cuello de botella al cual se hizo referencia una y otra vez en la historia del azúcar.[51] El trabajo esclavo proveyó una solución al problema hasta la emancipación en 1854, pero esta solución no pudo aplicarse a la expansión de la producción azucarera, ya que la importación de esclavos había sido prohibida al crearse la República. Solo después de la emancipación esclava se encontró una nueva oferta de trabajo expandible en los culíes chinos. Entre 1849 y 1874, 87.000 fueron importados. Sus condiciones de

---

47. Véase Piel 1970: 122-127.

48. De acuerdo con las estimaciones de Lequanda, la exportación de azúcar del Perú de 1793 tuvo los siguientes destinos en las siguientes proporciones: 65% a Chile, 27% a Argentina y 8% a Ecuador. Véase Garland 1895: 7-8.

49. Garland 1895: 9.

50. Gran Bretaña. Board of Trade 1836: 392.

51. Garland, 1895: 11. Furtado 1962 [1959]: caps. 21-24 considera este mismo obstáculo como el problema clave para expandir las exportaciones en el Brasil del siglo XIX.

trabajo no fueron muy distintas de aquellas de los esclavos negros que los precedieron.[52]

Los distintos obstáculos a la expansión de las exportaciones desaparecieron repentinamente alrededor de 1860.[53] Los precios mundiales del azúcar eran altos. Los precios del algodón subieron inusitadamente a raíz de la guerra civil en los Estados Unidos y la "hambruna del algodón". Los terratenientes habían adquirido los medios para comprar contratos de culíes, parcialmente a través de pagos recibidos por la manumisión de los esclavos, parcialmente a través del financiamiento disponible a través de bancos de reciente creación y la concentración de la riqueza privada generada por la prosperidad del guano.

Este financiamiento hizo más que meramente permitir la compra de mano de obra. Permitió también a las haciendas costeras gastos extraordinarios sobre la base del dinero prestado. Nueva maquinaria, nuevos edificios y nuevos niveles de consumo se aunaron a los nuevos trabajadores y las nuevas extensiones de siembra. Los contactos comerciales establecidos durante la época del guano dieron a los productores peruanos un mejor conocimiento de las condiciones del mercado extranjero y de la calidad requerida.

Debido a los rezagos de la oferta, las haciendas de algodón no participaron en las exportaciones sino hasta 1865-1867, después de que la hambruna había pasado. Sin embargo, ellas retuvieron y aun ampliaron sus mercados incluso cuando el sur de los Estados Unidos volvió a competir. Un flujo continuo de envíos de azúcar hacia los Estados Unidos empezó en 1862, y hacia Gran Bretaña en 1868.

Hacia 1879, el azúcar representaba el 32% de las exportaciones totales, habiendo crecido a una tasa promedio anual del 28% desde 1862.[54] La expansión fue lograda básicamente a lo largo de la costa norte, en la misma región Trujillo-Chiclayo que había presenciado el derrumbe de la industria azucarera en los años de 1790. Hacia 1877, esta región propor-

52. Garland, 1895: 11, Stewart, 1976 [1951], Rodríguez 1979.

53. La expansión subsiguiente está resumida en Yepes del Castillo 1972: 71-73. Véase también Basadre 1969: IV, 368-370. Los cambios fundamentales de la tenencia de la tierra están documentados en Burga 1976.

54. La participación porcentual es la misma, tanto a precios de 1870 como a precios de 1900.

cionaba el 58% de la exportación azucarera del Perú. Un año más tarde, esta participación subió al 68%.

Con respecto al algodón, en 1877, 14% de las exportaciones fueron enviadas desde Piura, 38% desde el departamento de Lima y 42% desde Pisco-Ica.[55] Por lo tanto, las dos décadas de prosperidad que empezaron en 1860 transformaron la geografía de la producción agrícola, a partir de las cuales la región adoptó sus características presentes.[56]

Este periodo también presenció la introducción de una agricultura más científica, con publicaciones sobre comercio, experimentación agrícola y obras de irrigación.[57] Pero el resultado fue una agricultura muy especializada en pocos cultivos. Estimaciones muy rudimentarias hechas a finales de los años 1870 establecieron el valor de la producción costera en 32 millones de pesos (soles) de los cuales el 47% estaba representado por el azúcar, el 5,5% por el algodón, el 4% por el arroz, el 28% por vinos y otros licores y el 15,5% por otros productos alimenticios.[58]

Esta transformación operó dentro de limitaciones precisas impuestas por la estructura de la tenencia de la tierra. Aun con la importación de culíes, la falta de brazos siguió siendo un *impasse* para expandir la producción, ya que la oferta de mano de obra china era limitada. Los hacendados no tenían interés en pagar salarios más altos correspondientes a un mercado de trabajo libre, y se opusieron a destinar tierras ociosas para formar una clase de pequeños propietarios. En estas condiciones, la costa del Perú continuó poco poblada y las haciendas tampoco tuvieron incentivos para producir alimentos. Cuando la construcción del ferrocarril provocó un aumento en la demanda de alimentos, estos fueron importados desde Chile. Evidentemente, las haciendas peruanas no se percataron del mercado creado en sus propias narices por Henry Meiggs.[59] En cuanto al mercado urbano de Lima, las frutas y los

55. Dirección de Estadística 1878. Esteves 1971 [1882]:18.

56. Dirección de Estadística 1878. En 1960, la región Trujillo-Chicama generó el 93% de las exportaciones de azúcar; para el caso del algodón, 36% vino de Piura, 29% de Lima, y 34% de Pisco-Ica.

57. Los trabajos de irrigación están resumidos en Dancuart 1907: IX, 17-18. La mejor revista fue quizás la *Revista de Agricultura*, 1875-1879, editada por J. B. H. Martinet.

58. Esteves 1971 [1882]: 27.

59. Stewart 1946: 119-120.

vegetales fueron abastecidos, en buena medida, por agricultores inmigrantes italianos.[60]

Estos fenómenos tienden a confirmar la imagen sobre el hacendado peruano como un empresario poco imaginativo, que incursionó en pocas actividades con créditos prácticamente ilimitados. Como Klinge ha señalado, la tradición familiar en la costa peruana entregaba el manejo de la hacienda al hijo menos capaz, mientras que sus hermanos más hábiles se dedicaban a la política y a las profesiones liberales en Lima.[61]

Todos los miembros de una familia determinada contribuirían a asegurar un elemento clave de la hacienda exitosa: el acceso al crédito. Sin embargo, el crédito escaseó en la segunda parte de la década de 1870 debido a la crisis financiera que padeció Lima. Este colapso financiero fue seguido por la destrucción física causada por la Guerra del Pacífico.

Escribiendo desde una perspectiva del año 1895, Garland revisó la trayectoria de la industria del azúcar en las siguientes palabras:[62]

> Pocas liquidaciones habrá habido en la historia comercial del Perú, más desastrosa que la de los préstamos hechos, con liberalidad hoy incomprensible, á la industria azucarera. Presumimos, que tomando en consideración el valor de la moneda, sólo se ha salvado de ese descalabro el 33 por ciento, causando la pérdida de los veinte millones restantes, la quiebra de varias casas de comercio, la ruina de los bancos hipotecarios y de descuento y fuertes pérdidas a los particulares.

Garland estimó que en 1875 el endeudamiento de la industria azucarera alcanzaba los 30 millones de soles, de los cuales 17,5 millones eran deuda al inexperto sistema bancario.[63] Si solo un tercio de esto era recuperable a través de liquidación, 20 millones de soles parecen ser una estimación generosa de la inversión fija total en la industria durante la Edad del Guano. Como se verá en la siguiente parte de este trabajo, 20 millones de soles representaban solamente el 5% del ingreso total por

---

60. Duffield 1877: 9-10.
61. Klinge 1924: 6.
62. Garland 1895: 13.
63. Garland 1895: 12. Aproximadamente las mismas cifras están repetidas en Clavero 1896: 42 y reimpreso en Yepes del Castillo 1972: 112.

guano recibido por el gobierno peruano. Una parte muy reducida de las riquezas del guano fue suficiente para transformar la agricultura costera. Las oportunidades de acumulación de excedente en el azúcar, aunque importantes, fueron disminuidas por las oportunidades que el guano mismo presentó.

Guano

De lejos, el producto peruano de exportación más importante durante el siglo XIX fue el guano depositado en las islas costeras. Las características económicas del guano eran singulares. Una vez que su importancia como fertilizante fue descubierta y anunciada en Europa alrededor de 1840, se transformó en el único fertilizante alternativo al guano de corral a escala mundial. Aunque unos cuantos depósitos de guano fueron descubiertos en islas ubicadas en otros lugares, Perú retuvo el suministro monopólico mundial de fertilizantes durante los siguientes 40 años.

Ninguna otra exportación en la historia presentó menos problemas de producción. El guano solo tenía que ser cortado de los riscos y descargado en las rampas que terminaban en las bodegas de los barcos. Los requerimientos de capital consistían en picos y palas, los de mano de obra no eran grandes, la tecnología era primitiva pero satisfactoria, el transporte doméstico era inexistente. El empresario extranjero no tenía ventajas especiales debido a una sofisticación tecnológica o a la presencia de economías de escala.

Sin embargo, el tema de control extranjero se transformó en un tema muy acalorado, particularmente en los últimos años de la Edad del Guano. El tema surgió porque el gobierno peruano deseaba explotar su posición monopolista, no solo a través del control de la producción, sino también controlando la red de distribución mundial. Operar esta red requería de cantidades enormes de capital de trabajo.

Los extranjeros que gozaban de un mejor acceso a los mercados de capitales importantes tenían ventajas decisivas. Debe considerarse, sin embargo, que esta ventaja existía debido a que la simpleza de la técnica de producción empujó al gobierno peruano a aspirar controlar la distribución. En este sentido, el Perú, en la Edad del Guano, fue bastante más ambicioso que casi todos los exportadores de productos primarios hoy.

Durante 40 años, el mundo aprovechó un nuevo tipo de fertilizante. Desde su posición monopólica, que podía ser explotada al máximo, Perú debería haber ganado enormemente con este recurso. No obstante, en oposición a estas expectativas, el tema del guano se ha hecho famoso por el argumento de que la exportación de este producto proporcionó beneficios mínimos a la nación.

Levin ha argumentado que el guano peruano fue el típico enclave de exportación, que no generó eslabonamientos internos que beneficiaran a la economía doméstica, ni estimuló la transformación de otros sectores.[64] Dada la ausencia de un proceso productivo que generara ingresos, todas las conexiones con la economía doméstica tenían que darse a través de las ganancias de los contratistas peruanos y de los gastos del gobierno financiados por el ingreso del guano. Sin embargo, una característica adicional del modelo de enclave cerró la posibilidad de que la economía doméstica se beneficiara de estos tipos de flujos. Se sostiene que el Perú obtuvo muy poco más allá de una absorción inicial de bienes de consumo para los sectores acomodados, dado que los aumentos en el gasto del gobierno generalmente adquirieron la forma de pagos de transferencia a pensionistas y funcionarios gubernamentales, la mayoría de los cuales tenían una alta propensión marginal a importar.

Levin señala algunos beneficios más duraderos recibidos de la industria del guano, por ejemplo, la creación de una estructura financiera, alguna reinversión en la recientemente desarrollada industria azucarera y, en los años finales, un intento frenético por usar las rentas del guano para construir líneas férreas, pero estas se consideran matices más que una refutación a la hipótesis central.[65]

Levin formuló las proposiciones acerca de los flujos de recursos intersectoriales que describen un modelo de enclave. También ofreció un ejemplo histórico intrigante. Sin embargo, su estudio no abarca el trabajo tedioso de elaborar estimaciones estadísticas necesarias para evaluar la aplicabilidad del ejemplo histórico. No obstante, esas estimaciones deben ser hechas antes de convencernos de que el concepto de enclave describe apropiadamente al Perú de la Edad del Guano.

---

64. Levin 1964 [1960].

65. Levin 1964 [1960]: 99-104, 120-123.

Las estimaciones preliminares pueden verse en el cuadro 3. En él se muestra que después de algunos contratos iniciales poco rentables, las condiciones fueron mejoradas, de modo tal que la distribución de los ingresos generados por el guano fue aproximadamente la siguiente: cerca del 20% cubría los costos, entre 50 y 60% constituía una ganancia para el gobierno, y el resto, entre 20 y 30%, se acumuló para los consignatarios. Esas cifras son solamente aproximadas debido a que las cuentas relevantes eran confusas y lo siguen siendo. El siempre confiable Rodríguez, en su monumental estudio sobre los contratos del guano, confiesa en varios puntos que las cifras son solo estimaciones, porque las cuentas más exactas habían desaparecido o nunca existieron.[66] Se exponen dos razones respecto de esta situación desafortunada. Primero, la supervisión gubernamental era crónicamente laxa. Y segundo, cada contrato era un acuerdo no solo para la exportación de guano, sino para la extensión de crédito al gobierno. La contabilidad del guano se vio de esa manera mezclada con la contabilidad de la deuda pública, en donde los contratistas recibían comisiones y pagos de intereses, y los préstamos no se repagaban sino que se extendían *ad infinitum*.[67]

---

66. Rodríguez 1921.

67. La confusión se acentúa por lo que parece ser un error mayor en los cálculos de Rodríguez. Este fue su presunción de que los precios mayoristas de Londres estaban basados en toneladas de registro y no en toneladas efectivas. Una tonelada de registro es una medida de volumen, no de peso, y se utiliza incluso hoy para medir la capacidad de carga de los buques. Los contratos guaneros consignaban las toneladas de registro porque esa era la manera en que el guano era medido cuando era cargado a los buques. En Inglaterra y otros países de destino, el guano podía ser verdaderamente pesado dado que este era vendido en sacos (nótese que la compra de sacos era un componente estándar de los costos en las cuentas guaneras). Mathew notó que las estadísticas de importación británicas estuvieron basadas en los pesos reales del guano, y por tanto se presume que son toneladas efectivas (Mathew 1981:133). Los mercados mayoristas, más alejados todavía de los buques, seguramente midieron en toneladas efectivas.
Rodríguez (1921: 90) nota que una tonelada de registro de guano en realidad pesa 1,32 "toneladas efectivas". Dado que para los contratos desde 1842 y hasta 1859 Rodríguez estima el valor total de las ventas multiplicando el precio mayorista en Londres por las toneladas de registro, esto significa que sus estimados están subvaluados en 32%. Este margen no está incluido en ninguno de los componentes mostrado en la distribución del ingreso del guano, y se deja como "residuo no explicado" en el cuadro 3. Este conformaba, sin duda en gran medida, las ganancias de

No obstante estas confusiones, podemos tomar como típicas cuotas del 55% para el gobierno y del 25% para los contratistas, lo que implica que un contrato típico equivalía a una tasa del impuesto a la renta corporativo del 69%.[68] Hoy, una tasa semejante es alcanzada solo por las industrias de exportación más fuertemente gravadas y solo después de décadas recientes de impuestos crecientes.[69] Más aun, cifras recientes que podrían ser usadas para comparar están basadas en valores de ventas de exportación f. o. b. y no en los valores de las ventas al por mayor en mercados extranjeros. En el mundo de hoy, con la excepción de los países que pertenecen a la OPEP, los gobiernos del Tercer Mundo no reciben prácticamente ningún ingreso generado en la red de distribución internacional, a través de la cual fluyen sus exportaciones.[70]

Los beneficios potenciales de un sector exportador pueden ser evaluados de manera más general no solamente por los impuestos recaudados, sino por el total de los flujos de ingreso, incluyendo las transferencias, desde la industria de exportación a la economía doméstica. El

---

los consignatarios (para una discusión sobre toneladas de registro en un contexto moderno, véase <http://es.wikipedia.org/wiki/Arqueo>).

68. O sea, 55 / (55 + 25) = 69%.

69. En 1960 la carga fiscal total en la industria minera peruana fue 39% de la suma de los impuestos más las ganancias netas. La cifra equivalente para Chile en 1955, el año en que su industria del cobre padeció los impuestos más fuertes, fue 68%. Una tasa impositiva del 50% para las compañías petroleras fue establecida ampliamente, tanto en el Medio Oriente como en Venezuela durante los años de 1950, pero esta tasa subió al 57% en el Medio Oriente y a 75% en Venezuela durante la década de 1960. Comparaciones con años más recientes son más difíciles de hacer, dado que en muchos casos la nacionalización sustituyó impuestos por ganancias. Véanse Banco Central del Perú 1962: 94, Reynolds 1965: 386, Penrose y Odell 1976: 201, 215, 294, 296.

70. Se puede argumentar, sin embargo, que la cuota de participación del gobierno debería haber sido mayor en el caso del guano, por razón de la riqueza excepcional de ese recurso natural. Las empresas que exportan recursos naturales durante los años recientes son recompensadas por dos contribuciones importantes que traen al proceso de producción: capital y tecnología. Los consignatarios sí trajeron capital, bajo la forma de préstamos dados al gobierno al comienzo de cada contrato, pero no trajeron nada importante en tecnología. Los observadores peruanos, incluyendo a dos renombrados expertos como Dancuart y Rodríguez, creyeron que en general el gobierno debió haber recibido mucho más de los contratos. Rodríguez (1921: esp. 95-96) es particularmente crítico del sistema de consignación.

volumen de estos flujos de ingreso en relación con el valor total de las exportaciones proporciona una base tanto para la evaluación que Reynolds hizo de la industria chilena del cobre, como para la evaluación que Levin hizo de los sectores exportadores en general y del guano peruano en particular.[71] Estos flujos, a los que Reynolds denominó "valor de retorno", proporcionan solo una medida aproximada del factor que más nos interesa, aquel acerca de los eslabonamientos hacia atrás, es decir, la respuesta en el ámbito de las inversiones e innovaciones en la economía doméstica frente al aumento de la demanda por sus productos.[72] Por esta razón, el beneficio medido por los flujos es solamente potencial.

Los flujos de retorno pueden ser identificados en forma relativamente rápida en el caso del guano. Consistieron en los costos de la mano de obra en las islas guaneras, las ganancias de los abastecedores de buques que aprovisionaban a las embarcaciones llevando guano, las ganancias de los consignatarios, cuando eran peruanos, y el ingreso neto del gobierno peruano.

Con relación a los costos de mano de obra, debemos notar que el tamaño de la fuerza de trabajo era muy pequeña. Se observó, por ejemplo, que cerca de mil hombres estaban trabajando en las Islas de Chincha en 1853. Cada trabajador tenía asignada una cuota diaria de 4 toneladas.[73] Aun si asumiéramos que la productividad de la mano de obra bajó a 2 toneladas por trabajador hacia el periodo 1869-1870, esto nos permitiría inflar nuestras estimaciones sobre el tamaño de la fuerza de trabajo a 1.600 y todavía llegaríamos a la conclusión de que para este periodo los costos de mano de obra representaban menos del 2% del valor del producto final.[74] Si se considera al guano en la forma en que las industrias

71. Reynolds 1965: 275-287, Levin 1964 [1960], *passim*.

72. El concepto de eslabonamientos viene de Hirschman 1961 [1958].

73. Levin 1964 [1960]: 88.

74. Esto se deduce de un informe hecho por Alejandro Garland (1895: 11) en el que se estima que el costo anual para mantener a un culí en 1870 era alrededor de S/.210. Si asumimos que los trabajadores laboraban solamente 200 días al año, entonces el producto anual por trabajador hubiera sido 400 toneladas, y la fuerza de trabajo necesaria para extraer 1.254.000 toneladas embarcadas en 1869-1870 hubiera sido 1.568, recibiendo un pago bianual equivalente a S/.660.000. El valor de las ventas brutas para el bienio presentado en el cuadro 3 se estiman en S/.72.790.000 o S/.76.944.000.

exportadoras son consideradas actualmente, como industrias domésticas que producen un producto valorado a precios f. o. b. listo para ser exportado, el guano fue un monopolio sin costos de producción. Fue una versión acre del manantial de Cournot, con una persona embotellando el agua.[75]

Por lo tanto, en el cálculo del valor de retorno, los costos de la mano de obra fueron tan diminutos que no vale la pena considerarlos, dada la crudeza de las estimaciones. En relación con las ganancias de los abastecedores de buques, no hay información disponible, pero probablemente fueron también de importancia menor. Por lo tanto, las variaciones significativas en la participación del valor de retorno en el curso de la Edad del Guano fueron producidas a través de cambios de nacionalidad de los consignatarios y por el éxito relativo del gobierno en lograr buenos contratos.

De acuerdo con estos cambios, la Edad del Guano se divide en tres periodos. El primero, que va de 1841 hasta 1849, se caracterizó, en general, por contratos pobres y la presencia de consignatarios extranjeros. La participación del valor de retorno de las exportaciones alcanzó poco más del 33% recibido por el gobierno. Esta participación subió hasta el 55% con el contrato Gibbs de 1849 y subió aun más en años posteriores debido a una decisión del congreso que obligaba a que se diera preferencia a los peruanos en los contratos futuros.

Durante los 20 años siguientes, que forman el segundo periodo, todos los contratos importantes fueron concedidos a peruanos, de manera que el valor de retorno llegó a ser la suma de las ganancias del gobierno, y las comisiones y utilidades de los consignatarios. Como se muestra en el cuadro 3, estas categorías, que comprendieron todos los componentes menos costos, alcanzaron un poco más que 80% del valor de las ventas finales.

El periodo de los consignatarios peruanos terminó de golpe en 1869, cuando el gobierno canceló todos los contratos vigentes y entró

Según estas cifras, los costos de trabajo alcanzan a ser 0,9 del valor de las ventas. Para dar un ejemplo más, en las cuentas guaneras del gobierno para 1862 y 1863, los costos están plenamente desagregados, con solo un rubro aplicable al trabajo en las islas: "Embarque". Expresado como porcentaje del "Producto bruto del guano vendido", embarque fue 1,0% en 1862 y 1,6% en 1863 (Ministerio de Hacienda 1864).

75. En la historia de la teoría económica, el manantial de Cournot es el ejemplo clásico del comportamiento de un duopolio sin costos de producción.

en un arreglo único con la Casa Dreyfus.[76] La vigencia del Contrato Dreyfus en sí misma forma el tercer periodo principal de la Edad del Guano. El contrato produjo una explosión política, dado que los consignatarios despojados se contaban entre los sectores más ricos e influyentes del país, por el simple hecho de haber tenido los contratos. Esta oposición fundamental se vio reforzada por un sentimiento nacionalista gravemente ofendido por la transferencia del producto de exportación más importante a manos extranjeras. De verdad que se trataba de un clásico caso de entreguismo.

Debido a la confusión causada por esta controversia, aun el infatigable Rodríguez rehuyó elaborar una contabilidad final. La tremenda inmodestia de este autor, sin embargo, se evidencia en el cuadro 3. Tales resultados intentan ser explicados en el cuadro 4.

Los resultados son anormales, porque no muestran un margen con el cual Dreyfus pudo haber cubierto los costos.[77] Las cifras sugieren que el Perú exprimió a Dreyfus. Esta interpretación está tan lejos del conocimiento histórico convencional en relación con el Contrato Dreyfus que no es posible sostener tal afirmación partiendo de los cálculos presentados aquí. A pesar de que Dreyfus intentó disminuir la participación del Perú, particularmente por medio de la elección de los precios finales de venta, los errores de cálculo pudieron deslizarse en demasiados momentos.[78] Las cifras, sin embargo, parecen ser adecuadas para una conclusión más modesta: que la participación de valor de retorno establecida en los contratos anteriores fue aumentada con el Contrato Dreyfus.

---

76. Contratos pequeños anteriores para abastecer a los Estados Unidos, Cuba y Puerto Rico continuaron vigentes.

77. Los pagos al Perú incluyen, sin embargo, intereses sobre adelantos.

78. Los datos sobre tonelaje son muy confiables; el total en el cuadro 4 es 2.336.631, el cual se aproxima a la estimación independiente de Rodríguez de 2.321.228 (1895: 121). La información sobre precios requiere, sin embargo, un estudio adicional. Las fuentes usadas eran meramente trozos de información. Los pagos recibidos provienen de fuentes confiables, aunque el total de 133 millones de pesos casi dobla los 74 millones de pesos que Rodríguez asegura que Perú ganó con el Contrato Dreyfus (1921: 304). Sin embargo, él no proporciona una base para apoyar sus estimaciones, de manera que sus cuadros representan, más bien, un desafío o un ruego para que el historiador más especializado los mejore.

Empezando con el Contrato Gibbs de 1849, el gobierno peruano fue exitoso en sus negociaciones con el guano. La última línea del cuadro 3 podría sugerir un mal contrato al final de la Edad del Guano, pero en realidad, hacia 1877 solo quedaba guano de muy baja calidad; los retornos por tonelada bajaron mientras los costos permanecieron inalterados. El agotamiento y el colapso total ocurrirían en solo unos años más.

Si retomamos como punto de referencia a la historia reciente de la industria chilena del cobre en la etapa anterior a la nacionalización, debemos concluir que la participación del valor de retorno en la actividad del guano fue muy alta. Como hemos visto, esta participación llegó hasta el 80% después de 1849; en contraste, la participación del valor de retorno en el cobre chileno creció de 37% en 1925-1929 a 60% en 1955-1959.[79] Aun más, debe recordarse que las cifras del guano están sesgadas hacia abajo debido a que están basadas en el valor de las ventas finales y no en el valor f. o. b. de las exportaciones. En realidad, dado que prácticamente todos los costos se sumaban más allá del punto de exportación y que las ganancias de los contratistas se derivaban de los servicios de embarque, almacenaje y distribución, es fácil concluir que el 100% del valor f. o. b. retornaba al Perú.

La conclusión un tanto sorpresiva de este ejercicio estadístico es que, lejos de ser un típico enclave, el sector guanero fue, en lo que se refiere a sector exportador, exactamente lo opuesto a un enclave. Por definición propia, un enclave no otorga oportunidad para el desarrollo doméstico debido a que impide que los flujos de recursos estén bajo control doméstico. Por el contrario, en el caso del guano, aquellos que dirigieron las finanzas estaban confrontados con una bonanza fiscal. La oportunidad fue tremenda, pero es necesario preguntarse qué se hizo con ella.

Finanzas públicas

El cuadro 5 muestra cómo la bonanza del guano transformó totalmente al sistema fiscal peruano. El cuadro comienza con el periodo 1846-1847, los primeros años para los cuales contamos con cifras muy detalladas, y

79. Reynolds 1965: 378. Debe observarse, sin embargo, que tres años muy anormales en el periodo 1952-1954 mostraron una participación de 93%.

que son también una base muy útil dado que el guano todavía no había impactado decisivamente en las finanzas públicas. El gran salto en el ingreso del guano se dio a mediados de la década de 1850; en 1857, el ingreso del guano por sí solo era más grande que las rentas totales del gobierno tres años antes. En los datos para los años 1861-1866, vemos la estructura de los ingresos después del desarrollo pleno del sistema consignatario. El ingreso total alcanzó cerca de 20 millones de pesos, un incremento equivalente a 4 veces el nivel de 1846-1847, mientras que la participación del guano había pasado del 5% en el bienio anterior, a no menos del 75% en el periodo 1861-1866.[80]

El ingreso total alcanzó un máximo a inicios de la década de 1870, cuando Perú estaba recibiendo los pagos completos, tanto por los contratos de consignación que estaban terminando, como por el contrato con Dreyfus. Desde 1873, Dreyfus se transformó prácticamente en la única fuente de ingreso por guano y esos ingresos comenzaron a declinar de allí en adelante. Durante el apogeo de la Edad del Guano, de 1869 a 1875, los ingresos del guano promediaron cerca de 30 millones de pesos y los derechos de aduana unos 7 millones de pesos. El ingreso total del gobierno era poco más que la suma de esos dos. Por lo tanto, el guano permitió una expansión presupuestaria de casi el 800% en un espacio de 25 años, y la Hacienda pública dependía casi íntegramente del ingreso del guano y además de los impuestos al comercio exterior.

La dependencia del comercio exterior fue creada no solo por la expansión del sector externo sino también por una disminución de los impuestos internos. A principios de la Edad del Guano, cuando los ingresos generados por el guano crecían tan rápidamente que parecían poder cubrir todas las necesidades fiscales futuras, lo lógico era el recorte de impuestos internos impopulares. Por lo tanto, la contribución de indígenas, un impuesto pagado por cada indígena, fue eliminada en 1854. De un plumazo, el carácter progresivo del sistema impositivo fue mejorado enormemente y un vestigio de la explotación colonial fue barrido pero, al mismo tiempo, el impuesto interno más importante

80. Esto está expresado como un porcentaje del ingreso total neto de préstamos. Los préstamos eran meramente una anticipación del ingreso futuro del guano.

desapareció, haciendo que la crisis fiscal que acompañara a un colapso de las exportaciones fuera más severa.

La desaparición de la contribución de indígenas es la explicación más importante de por qué "Otros ingresos" en el cuadro 5 cayeran tan agudamente entre la década de 1840 y la de 1860. Las recaudaciones anuales de este impuesto se mantuvieron más o menos constantes de 1.400.000 pesos en los años anteriores a su eliminación.[81] Así, podemos asumir que el ingreso sacrificado entre 1855 y 1877, momento en que el ingreso por guano terminó, hubiera sido equivalente a esta cifra anual multiplicada por 22, i. e., 30,8 millones de pesos. Dado que el ingreso total del guano ha sido estimado entre 381 a 432 millones de pesos, nosotros concluimos que la participación del ingreso del guano dedicado a disminuir la carga impositiva de los pobres alcanzó aproximadamente entre el 7 y 8%.[82]

La presencia del ingreso por el guano probablemente erosionó otros impuestos en forma imposible de medir, en la medida en que las presiones para aumentar las tasas impositivas o ampliar las bases impositivas se debilitaron durante el periodo de la bonanza. Uno no puede ir muy lejos con la especulación de lo que pudo haber sido, de manera que nuestra primera aproximación debe ser también nuestra conclusión final, esto es, que cerca del 7,5% del ingreso del guano fue usado para sustituir impuestos, dejando aproximadamente el 92,5% para la expansión del gasto. La pregunta importante es ¿qué tipos de gasto se expandieron?

El cuadro 6 proporciona la información básica para dar una respuesta. Tomando el periodo 1846-1847 como la norma para el periodo prebonanza, el efecto más importante de la bonanza del guano radica en la enorme expansión del gasto del gobierno en los siguientes 30 años. Sin embargo, parte de la expansión que se muestra en los totales de los cuadros 5 y 6 es falsa, dado que la inclusión de préstamos recibidos y pagos de préstamos implica doble conteo. La mayoría de los préstamos fueron un mecanismo inventado para gastar el ingreso del guano antes de que

81. Dancuart 1903c: V, 51; 1904: VI, 70.

82. Fuentes: Para 1840-1867, Dancuart 1906: VIII, 20. Para 1868, Paz Soldán 1877: 746. Para 1869, Dancuart 1906: VIII, 77; contratos de consignación para 1870, Dirección de Rentas 1872a: Cuadro 5; para el Contrato Dreyfus, estimación alta, cuadro 4. Estimación baja, Rodríguez 1895: 304.

este fuera ganado. Tal ingreso estaba contado una vez como préstamo recibido y otra como ingreso del guano usado para pagar el préstamo. El doble conteo aparecería en los gastos también; en realidad, este doble conteo se transformó en múltiple conteo conforme los préstamos eran reanudados por medio de procesos de refinanciamiento crecientemente complejos. Si nosotros sustraemos los pagos de deuda de los totales en los cuadros 5 y 6, la expansión de los gastos entre 1847 hasta los años pico de 1872-1873 es casi del 800%, mientras que la expansión por el lado de los ingresos fue cerca del 500%.[83]

No todo lo que fue el pago de la deuda debería ser restado basado en que sirvió meramente como instrumento para separar el momento del gasto del momento en que se recibió el ingreso correspondiente. Se ha argumentado que muchos pagos de préstamos eran realmente transferencias que nunca hubieran sido hechas si el ingreso del guano no hubiera existido. Estos pagos de transferencia representan una evidencia notoria de la disipación de recursos del erario peruano durante la Edad del Guano.[84]

Casi el total de estas transferencias comprendían el pago de las deudas contraídas durante las guerras de independencia, que habían sido morosas por mucho tiempo. La presión para empezar el pago de la deuda se inició en la década de 1840 en Inglaterra y fue provocada directamente por las crecientes ventas de guano que Perú estaba realizando en el mercado británico. Cuando el gobierno peruano llegó a un acuerdo con sus acreedores británicos en 1849, se estableció un precedente que hizo inevitable que las deudas antiguas a otros países latinoamericanos, así como a ciudadanos peruanos, tuvieran que ser pagadas. Durante la década de 1850, las deudas antiguas fueron reconocidas y se empezó a pagar a Chile, Ecuador, Colombia y Venezuela. Además, se decretó que los

83. Parte de esta expansión fue más monetaria que real, puesto que durante el periodo 1855-1869 los precios de los bienes agrícolas domésticos aumentaron en un 75%. Sin embargo, los precios del pan derivados del trigo cayeron. El valor real del gasto gubernamental, en consecuencia, probablemente, se expandió más de cuatro veces durante la época del guano. Información sobre precios está resumida en Basadre 1969: VI, 162-163, para la cual la fuente original fue Lima, Consejo Provincial 1870: 124-129.

84. Levin 1964 [1960]: 117, Maiguashca 1967: 8.

diferentes vales emitidos a ciudadanos peruanos por ejércitos rebeldes y gobiernos provisionales serían legalizados por tribunales especiales y convertidos en una nueva deuda interna consolidada. La forma descuidada en que muchos de estos vales habían sido emitidos casi siempre provocó dudas sobre su validez, pero se decidió que los tribunales deberían otorgar a cualquier reclamante el beneficio de la duda.

El gobierno peruano fue sometido a una presión diplomática fuerte para que llegara a un acuerdo con sus acreedores británicos.[85] En el caso de estas otras deudas, sin embargo, es importante observar la facilidad con que el gobierno accedió a asumir un sustancial endeudamiento. Esta conducta generosa refuerza el argumento de que las deudas pueden ser atribuidas directamente a la psicología del guano y que las deudas nunca hubieran sido pagadas de no haber existido la expansión guanera.

La expansión de la deuda interna consolidada estuvo basada evidentemente tanto en la corrupción como en la generosidad. Reclamos fraudulentos aparecieron junto con reclamos reales; la deuda interna subió de 4.733.200 pesos en julio de 1850 a 19.154.200 pesos en octubre de 1852.[86] Dándose cuenta de la naturaleza cuestionable de esta deuda reciente, el gobierno temía que una administración futura pudiera repudiarla. Para evitarlo, en 1853, el gobierno entró en arreglos secretos con casas financieras europeas por medio de los cuales unos 9 millones de pesos de la deuda total fueron transformados de deuda interna a deuda externa.

Los arreglos secretos no pudieron ocultarse por mucho tiempo y la cólera de la población, al enterarse de tales arreglos, provocó la revolución de 1854. Las fuerzas revolucionarias triunfantes, a su vez, establecieron un tribunal de investigaciones que declaró que más de 12 millones de pesos de la deuda interna consolidada estaban basados en reclamos fraudulentos.[87] Sin embargo, la deuda no fue repudiada.

Aparte de estos pagos de deudas heredadas de las guerras de independencia, existe otra categoría de transferencias sobre las cuales puede argumentarse que no habrían existido si el ingreso del guano no hubiera

---

85. Mathew 1968: 562-579.

86. Dancuart 1904: VI, 5-6; 64.

87. Junta de Examen Fiscal 1857. Esta experiencia está bien resumida en Quiroz 1980.

existido: los pagos de manumisión hechos a ex dueños de esclavos después de la abolición en 1854.

Identificando estos préstamos y con los datos del cuadro 6, tenemos toda la información necesaria para estimar los usos del ingreso del guano. Esta información ha sido ordenada en el cuadro 7, que da una contabilidad respecto de unos 454 miIlones de pesos de gastos y de reducciones de impuestos inducidos por el guano. Esta cifra excede nuestras estimaciones anteriores del ingreso proveniente del guano, pero debemos recordar que una cifra sobre el aumento del ingreso que sea comparable con el gasto del gobierno debería incluir ingresos directos e indirectos del guano. Esto es, las rentas de la aduana también deben ser incluidas puesto que representan la principal recaudación de impuestos, derivada de un multiplicador de las exportaciones inducido por el guano.

Interpolaciones cuidadosas de las cifras en el cuadro 5 permiten concluir que en la Edad del Guano las recaudaciones aduaneras produjeron 67 millones de pesos adicionales al elevarse por encima del nivel alcanzado en 1847, que fue de 2 millones de pesos anuales. Esta estimación coloca las recaudaciones totales del guano, tanto directas como indirectas, entre 448 y 499 millones de pesos.

Nuestras estimaciones de gastos se colocan justo en el límite inferior, sugiriendo una brecha posible de hasta 45 millones de pesos. Esta discrepancia puede ser causada, en parte, por gastos financiados con préstamos que no aparecieron en el presupuesto regular. La compra de barcos de guerra con parte de los ingresos del préstamo internacionaI de 1865 es un ejemplo. Sin embargo, tenemos que reconocer el carácter rudimentario del ejercicio estadístico y concluir que la correspondencia final entre fuentes y usos del ingreso es aceptable.

Reagrupando los renglones del cuadro 7, es posible resumir el uso dado al ingreso del guano de la manera siguiente:

¿Quiénes, podríamos preguntar, forman estos grupos clasificados como recipientes del ingreso del guano? ¿Cuál era su posición relativa en la distribución del ingreso? Nosotros hemos señalado a los indígenas, la clase más pobre en el Perú, como los beneficiarios de la reducción de impuestos. No nos interesa quiénes eran los extranjeros y, en relación con los ferrocarriles, asumimos que el Perú recibió, en líneas férreas, lo que pagó, es decir, los gastos en líneas férreas no fueron transferencias disfrazadas.

Los beneficiarios peruanos de los pagos de transferencias constituían un grupo mixto: incluía ex dueños de esclavos a los que se les indemnizó 300 pesos por esclavo, pero la mayor parte la constituían tenedores de vales debidamente aprobados por los tribunales establecidos para tal efecto. La mitad de estos tenedores que adquirieron bonos por medio del fraude, tuvieron éxito —se dice— gracias a sus contactos políticos. La otra mitad, que realmente otorgó préstamos a los ejércitos revolucionarios, puede ser considerada como personas con algunos medios en la década de 1820 y quizá también en la de 1850. De ninguna manera es seguro que todos los peruanos que recibieron estos pagos hayan sido ricos en la década de 1850.

El argumento de que el ingreso del guano fue disipado entre los grupos pudientes, cuyas propensiones a importar eran muy altas, se debilita por nuestra ignorancia de las características económicas y sociales de aquellos que recibieron pagos a través de la deuda pública. Además, después de haber llamado la atención sobre la confiabilidad cuestionable de las cifras expresadas en términos de porcentajes muy afinados, podemos concluir, aun así, que su participación en el total del ingreso guanero simplemente no fue lo suficientemente grande. El argumento del enclave debe basarse, entonces, ya sea en el ingreso extrapresupuestario de los contratistas peruanos o en las propensiones económicas de las burocracias civil y militar, dado que su participación en el presupuesto fue la más importante.

Enfocando la atención a la burocracia, debemos preguntar qué tipos de gastos están incluidos en esta categoría. El cuadro 8 proporciona una respuesta parcial, basándose en la información más detallada que se encuentra en los presupuestos, comparada con la que se encuentra en las cuentas de resultados de la nación. Aunque las categorías en este cuadro no pueden ser identificadas por los niveles de ingreso de los beneficiados, parece cierto que los incrementos en el gasto no estuvieron concentrados en las manos de una minoría rica. Los pagos de pensiones aumentaron sustancialmente, por cierto, pero estos habían empezado desde una participación tan baja que su aumento consumió solamente una sexta parte del aumento total del gasto público. Con respecto a los salarios, obtenemos la indicación curiosa de que los salarios más altos estaban bajando. Esto se constata en la baja de la tajada correspondiente a los generales y se corrobora por los cambios salariales entre los civiles. Algunos ejemplos representativos:

	1846-1847	1869-1870
Ministro de gobierno	S/. 7.000	S/. 5.448
Altos funcionarios ministeriales	3.000	3.200
Oficinista de ministerio	600	560
Prefecto de Lima	5.000	4.000
Oficinista de agencia de correos	400	640
Conserje de oficina de correos	180	288
Fiscal público en Cuzco	2.400	2.400
Relator en Cuzco	800	1.200
Conserje en Cuzco	180	144

En general, los salarios bajos aumentaron más que los salarios altos, pero ninguno parece haber aumentado en términos reales. Sin embargo, muchas inexactitudes son posibles aquí. Por ejemplo, la habilidad característica del siglo XX para esconder aumentos de salario en las publicaciones presupuestarias puede haber estado muy bien desarrollada antes de 1869. No obstante, la evidencia *prima facie* lleva a la conclusión de que el servicio civil no aumentó grandemente ni en números ni en ingresos reales, y que el aumento de los pagos de salarios militares representó un aumento en el número de efectivos más que un aumento de los salarios reales entre los oficiales.

Más de un tercio del incremento total cae dentro de una categoría civil residual que exige una clasificación adicional. El total para el periodo 1869-1870 se divide como sigue:

	Miles de pesos
Obras públicas	1.345
Educación	969
Salud (beneficencias)	374
Iglesia	75
Otro	243
Total	3.006

Aquí se encuentran, pues, los primeros pasos hacia el uso del erario público como un instrumento para promover el desarrollo económico.[88] Nuestras cifras indican que entre el 18 y 19% (es decir, 35% del 53,5%) del ingreso total del guano fue dedicado a tales actividades. Esta participación excede sustancialmente el monto de pagos de transferencias recibidos por los peruanos por medio de la consolidación de la deuda y la manumisión, pero aun así, esto último ha recibido una atención mayor, mientras que el gasto más grande ha sido comparativamente ignorado. En esta selección de datos se basa la "leyenda negra" de la Edad del Guano.[89]

Es hora de hacer un resumen sobre el guano. Este sector exportador extraordinario fue casi un monopolio que no tenía costo, pero no fue un enclave. A lo largo de su agitada existencia de 40 años, entre 11 y 12 millones de toneladas fueron enviadas a agricultores extranjeros, alcanzando quizá unos 750 millones de pesos en ventas finales.[90] De este total, la Hacienda peruana recibió entre 381 a 432 millones de pesos en ingresos directos, una participación entre el 57 y 59%. Los consignatarios peruanos pueden haber recibido entre 60 y 80 millones de pesos durante el periodo en que controlaron el comercio del guano.[91] Por lo tanto, el

---

88. Para un análisis adicional sobre la evolución en el siglo XX, véase Hunt 1971: 398 (también un capítulo de este tomo).

89. Maiguashca 1967: 3.

90. J. M. Rodríguez 1895: 317-318 calcula 10.804.033 toneladas vendidas por 648.241.080 pesos, i. e., 60 pesos por tonelada. Mis propias estimaciones son un poco más altas: 12.669.190 toneladas con un valor de venta final de 762.900.827 pesos. Las cifras sobre tonelaje provienen de Hunt 1973a: cuadro 21. Los precios son de Cruchaga 1929 [1886]: 220-225, y resumidos como 10 libras esterlinas para 1840-1854; 12,5 libras esterlinas para 1855-1869; 14 libras esterlinas para1870-1874; y 10 libras esterlinas para 1875-1879.

91. El ingreso total del guano hasta 1872, sin tomar en cuenta el Contrato Dreyfus, se estima en 307 millones de pesos (para fuentes, véase la nota de pie 82 arriba). Deduciendo el ingreso del Contrato Gibbs y de los contratos anteriores a 1849 (véase el cuadro 3), deja 244 millones de pesos como una estimación de la ganancia del gobierno, derivada de los contratos de consignación nacionales. Dado que nuestras estimaciones acerca de la distribución de los contratos de consignación eran 60% para el gobierno, 30% costos y 10% consignatarios, esto sugiere que el ingreso bruto total de los consignatarios peruanos era un sexto de 244 millones de pesos, o sea, 40 millones de pesos, que es una cifra arbitrariamente inflada.

valor total de retorno se ubica entre el 65 y el 71% del valor de las ventas finales, un porcentaje extremadamente alto que convierte al guano en la antítesis de lo que normalmente se entiende con el término de enclave.

Conforme analizamos la lista de los usos del ingreso del guano, nos encontramos con que los beneficiarios que podrían haber tenido una alta propensión a importar recibieron menos de la mitad del total. Los tenedores extranjeros de bonos, los tenedores peruanos de bonos, los pensionados del gobierno y los consignatarios nacionales recibieron quizá entre el 37 y el 39% del ingreso totaI del guano.[92] Aun más, si suponemos que todas las mercancías consumidas por estos grupos fueron importadas, su propensión marginal a consumir no pudo haber estado muy por encima de 0,5, dado que el consumo directo de servicios, los márgenes en la distribución de importaciones y la vivienda hubieran cubierto la otra mitad del peso marginal. La conclusión es inevitable: el ingreso generado por el guano debe haber creado una demanda sustancial por bienes y servicios producidos por la economía doméstica. Aparte de la evidencia sobre los flujos de ingreso presentada en este capítulo, un apoyo más directo para esta conclusión proviene del hecho de que la inflación doméstica fue muy rápida durante este periodo.[93] La hipótesis de una falta de demanda en el modelo de enclave distorsiona la realidad del Perú en la Edad del Guano.[94]

---

92. El cuadro 7 muestra que los dos primeros grupos recibieron unos 90 millones de pesos de ingreso del guano. Este total está dado por la suma de las entradas de deuda (angloperuana a través de la manumisión) en la columna a la derecha del cuadro. Los pensionados recibieron el 16% de 242 millones de pesos, i. e. 39 millones de pesos y el dato de 60-80 millones de pesos para los consignatarios da un total de 189-209 millones de pesos. Los usos totales del ingreso del guano igualan los 454 millones de pesos recibidos por el gobierno, más los 60-80 millones de pesos de los consignatarios. 189/514 = 37%. 209/534 = 39%.

93. Basadre 1969: VI, 162-163; Lima, Consejo Provincial 1870: 124-129.

94. En realidad, Levin (1964 [1960]: 115) también enfatizó la gran diseminación del ingreso del guano cuando escribió: "estos fueron entonces los grupos que, [...] compartieron los beneficios de la exportación del guano: los consignatarios extranjeros, los consignatarios peruanos que les sucedieron, los comerciantes de 'coolies' que abastecían a los trabajadores desde Chincha hasta Callao, los peones chinos en las islas [...] los peruanos influyentes que se beneficiaron de las deudas consolidadas, la masa de peruanos, aliviados de la carga impositiva, los soldados, los burócratas y los pensionados". Sin embargo, él adapta esta situación histórica a un modelo que atribuye el

Crecimiento económico

Al dejar de lado el modelo de enclave, no debemos precipitarnos a la conclusión de que la economía doméstica fue estimulada hacia un desarrollo que, desde el punto de vista del siglo XX, pueda calificarse de satisfactorio. Todo lo contrario, la versión estereotipada de un crecimiento lento y de un gasto extravagante y derrochador es, probablemente, una visión correcta. Problemas de información hacen difícil introducir un rigor estadístico en esta percepción general. Sin embargo, no podemos dejar el tema sin intentar hacer algunas observaciones sobre las dimensiones del crecimiento económico durante la Edad del Guano y también sobre el contraste entre el crecimiento realizado y el crecimiento potencial.

¿Creció realmente la economía peruana, con todas sus dificultades, durante la Edad del Guano? Indudablemente sí, dado que empezó el periodo en una condición de pobreza y de postración extrema. "Me sorprendió el cambio que había tenido lugar en Lima desde la última vez que la visité", comentó el estadounidense Charles Wilkes al visitar Perú en 1839, 18 años después de su visita anterior.

> Todo ahora revela pobreza y decaimiento; un cambio triste respecto de su esplendor y riqueza anteriores. Esta apariencia fue observada, no solo en la ciudad, sino también en los habitantes... puede llamarse, en realidad, una ciudad en declive. Las paredes descuidadas y las casas en ruinas, la carencia de entusiasmo y vida entre la población, son tristes evidencias de esta decadencia.[95]

---

fracaso del desarrollo doméstico a la ausencia de demanda por parte "de los importadores de lujos" que constituyen, en el modelo, los únicos recipientes nacionales de los ingresos por exportación (Levin 1964 [1960]: 6-15). Los otros son descartados porque no ahorraban: "Los soldados, burócratas y pensionados financiados por medio de los ingresos que el guano proporcionó al gobierno, dedicaron prácticamente todo su ingreso creciente a un mejoramiento notorio en su estilo de vida, dejando muy poco para ahorro e inversión" (Levin 1964 [1960]: 117). Pero en realidad, esto no tiene importancia. Todo lo que se necesita es que este grupo demande en el mercado, no que ahorre. Si ellos proveyeron demanda, y la economía doméstica permaneció estancada, entonces el fracaso radicó en la ausencia de respuesta de los empresarios domésticos, no en la estructura de enclave de los flujos de ingreso.

95. Wilkes 1845: I, 236-237.

Revisando informes de impuestos no publicados, Kubler escribió:

> El recaudador de impuestos de la provincia (de Huamalíes) se lamentaba, en 1842, de la desintegración de la vida económica de la provincia, del decaimiento moral de la ciudadanía, y de la degeneración alarmante de los niveles de vida desde 1800... en Conchucos el recaudador se lamentaba de la devastación de la provincia por las tropas republicanas, y del decaimiento de los mercados domésticos para los productos provincianos, debido a la inundación de la economía por importaciones extranjeras.[96]

La posibilidad de crecimiento económico a partir de este nivel de pobreza puede ser examinada a través de las tendencias en los salarios reales, en la distribución regional de la fuerza de trabajo, en la estructura ocupacional, y en el cambio demográfico de la ciudad de Lima. Sin embargo, la información disponible es, para decir lo menos, insuficiente.

Una investigación sobre precios y salarios realizada en 1870 concluyó que un trabajador libre recibía entre 3 y 4 reales diariamente en 1854, y entre 6 y 8 reales en 1869.[97] Hacia 1877, los trabajadores agrícolas en los alrededores de Lima recibían 2 soles por día. El normalmente confiable Martinet agrega que en la sierra los salarios no habían cambiado desde 1854, pero su estimación de entre 4 y 8 reales diarios excede los niveles de 1854 para Lima.[98]

Estas cifras sobre salarios tienen poco significado si no son deflactadas por un índice de costo de vida. El mejor que uno puede utilizar está basado en los precios de alimentos, también reportados en la encuesta de 1870. Estos indican un aumento total de precios de menos del 75%. Los productos alimenticios nacionales, cuando se les combina en un índice que usa las ponderaciones de una encuesta reciente, muestran un aumento del 76% en el periodo 1855-1869. Cuando introducimos el pan en el índice y asumimos que su precio se mantiene constante, dado que

---

96. Kubler 1952: 40.

97. Basadre 1969: VI, 160, basado en Lima, Consejo Provincial 1870: 123. Un peso, que se convirtió en sol en 1863, estaba compuesto de ocho reales.

98. Martinet 1977 [1878]: 58-59.

los precios de importación del trigo se mantuvieron constantes durante el periodo, entonces el costo de vida aumenta solo 32%.[99]

Por lo tanto, concluimos en forma muy preliminar que los salarios reales en Lima aumentaron como 50% en un periodo de 14 años, o un 3% anual.[100]

Si los salarios reales aumentaron sustancialmente, esos aumentos debieron haber ocurrido, primero, en los lugares donde se registró una expansión económica, provocando que la fuerza de trabajo migrara a esos lugares. De esa manera, los aumentos salariales tendrían que haberse difundido en toda la economía conforme la migración interna estrechaba los mercados de trabajo en las áreas más estancadas.

En realidad, parece que la migración interna, desde las áreas de salarios bajos hacia las áreas de salarios altos, no era muy grande durante el siglo XIX. Afortunadamente, poseemos una definición muy buena de esas áreas, hecha por comisiones especiales que determinaban el salario existente para los jornaleros en todos los rincones del país en 1866. Sus esfuerzos, que formaron parte de un intento abortado para imponer un impuesto al ingreso de los jornaleros, fueron debidamente registrados por Rodríguez.[101]

En el cuadro 9, la estructura salarial de 1866 se usa para trazar los cambios en la distribución geográfica de la población, e implícitamente de la fuerza de trabajo, desde 1795 hasta 1940. El salario nacional promedio que se presenta en la última fila del cuadro, expresado en soles corrientes de 1866, varía sólo a través de cambios en la distribución regional de la fuerza de trabajo. Estas cifras de salario demuestran que, durante la primera mitad del siglo XIX, la economía peruana estaba

---

99. Basadre 1969: VI, 162-163, basado en Lima, Consejo Provincial 1870. Los pesos relativos en la canasta de consumo fueron tomados de una encuesta de ingresos y gastos de 1957 de las familias trabajadoras de la región Lima-Callao, en Dirección Nacional de Estadística 1962: 240. Si los precios del pan bajaron realmente, como sugiere Basadre, y si los trabajadores, habiendo sido más pobres en el siglo XIX, dedicaban una participación más grande del gasto al pan que lo que dedicaban sus descendientes en 1957, entonces el aumento en el costo de vida debería haber sido menos del 32%.

100. Esto asume un aumento de 100% en los salarios monetarios y un aumento de 32% en el costo de vida. Evidentemente, se necesita investigación adicional sobre las tendencias de los precios y salarios.

101. Rodríguez 1895: 259-260.

retrocediendo: el aumento de la población de la sierra, una economía de subsistencia y bajos salarios, fue más grande que en las áreas costeras con salarios mayores. Kubler llegó a la misma conclusión a través del análisis del cambio demográfico por castas, no por región: “En general, cambios en la casta mayoritaria entre 1826 y 1854 parecen estar relacionados con la alarmante caída económica del gobierno republicano inicial”. Una trayectoria de siglos caracterizada por la disminución de la participación del indígena en la población total fue revertida, pasando dicha participación de 57,6% en 1795 a 59,3% en el periodo 1826-1854.[102]

En el periodo posterior a 1850, sin embargo, la población aumentó un poco más rápidamente en las áreas de altos salarios. Una parte de este aumento de la población resultó meramente de la importación de culíes chinos, pero el cuadro 9 indica que la población no asiática también se trasladó hacia las áreas de salarios altos durante la Edad del Guano. Esto significa que el salario medio real para la economía como un todo aumentó un poco más de lo que indican los aumentos de salarios específicos en una región particular tal como Lima.

Sin embargo, el aumento del salario medio inducido por el cambio regional fue minúsculo, promediando solo cerca del 0,2% por año desde 1850 hasta 1862, y más o menos lo mismo desde 1862 hasta 1876. Aunque esta tasa era baja, ella disminuyó aun más, hasta alcanzar cerca del 0,1% anual durante el periodo 1876-1940. Este resultado difiere un tanto de las cifras de Kubler, las cuales muestran que la tasa anual de decrecimiento en la participación indígena en la población total fue un poco más rápida en el periodo 1876-1940.

La distribución ocupacional de la fuerza de trabajo de Lima se puede obtener para dos años de la Edad del Guano, 1857 y 1876 (véase el cuadro 10). Los cambios en la composición de la fuerza de trabajo en el periodo intermedio indican poca expansión económica. Mientras que la población de Lima aumentó 6%, la fuerza de trabajo disminuyó en 17%. La caída del empleo en las actividades industriales de 9.267 a 6.519 no es sorprendente. Los artesanos habían sufrido mucho, debido a la competencia de las importaciones aun antes de 1857 y se encontraban continuamente en dificultades competitivas. Los sastres y las costureras

102. Kubler 1952: 40, 65.

de la industria del vestido formaban el grupo ocupacional más grande en el sector industrial. La contracción muestra que, mientras el nivel de protección arancelario dado a la ropa hecha era generalmente el más alto en el esquema arancelario peruano, ese nivel proporcionó poca protección a la industria nacional.

Las otras áreas principales de contracción del empleo fueron el comercio y los servicios personales. Dado que las categorías de cocinera y lavandera experimentaron la pérdida total de empleo en los servicios personales, surge la sospecha de que parte de los cambios en la estructura del empleo fueron causados por cambios de definición en relación con las trabajadoras femeninas de tiempo parcial. Las tabulaciones separadas del cuadro 10 para la fuerza de trabajo masculina fueron preparadas para evitar este problema. Pero la conclusión se mantiene: el empleo total de Lima disminuyó mientras que la población total aumentaba.

La evolución de la población de Lima se muestra en el cuadro 11. Uno puede ver que el declive en la población en los años tempranos de la República se revirtió en los años 1830 ó 1840, y que comenzó y continuó una lenta expansión demográfica durante la Edad del Guano. La cifra para 1857 puede ser anómala y, por tanto, el crecimiento demográfico de Lima se representa mejor por el intervalo de 1836 a 1876, y llega a 1,5% por año. Ese es un crecimiento urbano mayor que el observado en el periodo colonial, pero es bastante más lento que el ritmo de expansión de Lima en el siglo XX. El crecimiento fue de alrededor de 2% en las dos primeras décadas de ese siglo, y un robusto 5% por año desde entonces.[103]

Las estadísticas de Fuentes de 1857 incluyen una estimación de 5.531 como el número total de hombres adultos "sin ocupación ni profesión conocidas". Dado que Fuentes sugiere que "este dato puede servir para apreciar el estado de moralidad del pueblo y el gran número de individuos que viven en la ociosidad", podemos tomarlo como una aproximación al número total de desempleados.[104] Aun asumiendo la inclusión incorrecta de algunos hombres que, por razones de incapacidad u "ocio-

103. En estas mediciones del crecimiento demográfico de Lima, la ciudad se define por el distrito de Lima hasta 1876, pero en algún momento entre 1876 y 1940 la ciudad sobrepasó los límites distritales. Desde entonces, la provincia de Lima se convirtió en la unidad de medida más significativa para medir el tamaño de la ciudad.

104. Fuentes 1858.

sidad" no buscaban trabajo activamente, la tasa de desempleo estimada resultante es del 16,1%, la que es muy alta.[105] Puesto que no sabemos la edad que Fuentes usó para definir a la población adulta, nosotros intentamos una estimación similar basándonos en la información de 1876, asumiendo que la población adulta alcanzaba el mismo porcentaje de la población masculina total que en 1857. Este supuesto nos da una estimación de 7.967 adultos masculinos sin profesión en 1876, y sugiere que la tasa de desempleo subió en el periodo desde 16,1% a 23,4%.[106] Esta evolución de la estructura de la fuerza de trabajo de Lima sugiere un estancamiento económico.

Un aumento de la desocupación no es, sin embargo, una garantía de estancamiento. Uno puede pensar en el modelo Harris-Todaro, que introduce desempleo urbano en un modelo con dos sectores al estilo de Arthur Lewis.[107] Según la visión de Harris y Todaro, el campesino que contempla la migración a la ciudad está dispuesto a aceptar el riesgo del desempleo para acceder a un empleo urbano con una remuneración mayor. En consecuencia, mientras mayor sea el diferencial de salarios entre las zonas urbana y rural, mayor será la voluntad del campesino para aceptar ese riesgo, y todavía mayor será la tasa de desempleo en la ciudad.

La evidencia que mostramos sobre una creciente tasa de desempleo en tiempos de crecimiento de la población es, por tanto, consistente con un crecimiento urbano combinado con un incremento de la brecha entre los salarios de las zonas urbanas y rurales.[108]

---

105. Esto es, 5.531/(28.866 + 5.531) = 16,1%.

106. Los pasos para este cálculo son como sigue: los hombres formaban el 52% de la población de Lima en 1876. Cuando se aplica este porcentaje a la población de Lima de 1857, obtenemos una estimación de 48.981 para la población masculina total. 34.670/48.981 arroja 70,8% como la proporción de los adultos sobre la población masculina total. Esta proporción, aplicada al total de la población masculina de 52.239 en 1876, produce una estimación de 36.985 hombres adultos en 1876. La diferencia entre estas dos cifras, 15.254, es la población de hombres menores de edad. 23.221 varones son listados como "sin profesión" en 1876. Si 15.254 de este grupo "sin profesión" eran menores, entonces 7.967 eran adultos. 7.967/(26.050 + 7.967) = 23,4%.

107. Harris y Todaro 1970, Lewis 1973 [1954].

108. También es posible que la alta tasa de desempleo de 1876 se deba a un fenómeno cíclico, debido a que Perú cesó en sus pagos de la deuda externa al comienzo de ese mismo año.

Nuestros cuatro indicadores de crecimiento económico son, por lo tanto, todos consistentes con un crecimiento económico positivo, pero la evidencia no es muy fuerte. Los cambios en la composición regional de la fuerza de trabajo sugieren crecimiento más que estancamiento, pero no indican nada mejor que un crecimiento lento y esporádico. Las cifras de salarios reales dan indicios de un crecimiento más robusto, pero la base estadística es muy débil. Finalmente, la evidencia de estancamiento contenida en los datos sobre la desocupación puede ser descartada solo con el apoyo de los señores Harris y Todaro. Concluimos tentativamente, por lo tanto, que el crecimiento experimentado por la economía peruana durante la Edad del Guano fue lento, pero por lo menos positivo.

Cuando nuestro foco de atención cambia del crecimiento real al crecimiento potencial, nuestra preocupación se centra en la cuestión de la generación de excedente. ¿Era la economía peruana capaz de generar un excedente de un tamaño tal que, si hubiera sido invertido productivamente, una tasa de crecimiento sustancial hubiera resultado?

Para responder esta pregunta, necesitamos una estimación del excedente generado como porcentaje del producto nacional. La estimación del excedente no es difícil. Nos interesa, particularmente, el excedente representado por el ingreso del guano, de manera que el ingreso del guano sea nuestra medida. Sin embargo, las estimaciones del producto nacional son más difíciles de obtener. Sin temores proporcionamos tal estimación, resumida en el cuadro 12. La metodología está explicada en el apéndice a este trabajo, donde se verá que las cifras están basadas en precios corrientes en 1876, y donde se asume que los precios casi se duplicaron entre 1866 y 1876. Eso nos proporciona un arreglo rápido de las cifras del producto nacional en precios corrientes para años anteriores. Asumiendo que hubo cambio en la productividad de la mano de obra y ajustando la cifra de 1877 solo para cambios en precios y tamaño de la fuerza de trabajo, las estimaciones para el producto nacional de los años 1866 y 1870 resuItan ser aproximadamente 136 y 164 millones de soles respectivamente.[109]

---

109. En el apéndice se presentan algunos supuestos sobre el crecimiento de los salarios, y allí se observa que durante 1854-1869 la variación anual de los precios fue de cerca de 60% de la variación salarial. Estas observaciones llevan al supuesto de que la inflación de precios fue de 3,2% por año desde 1866 y hasta 1869, y 6% por año desde

El valor de las ventas finales del guano, expresado como porcentaje del producto nacional, resulta ser cerca de 17%, 19% y 9% en 1866, 1870 y 1876 respectivamente.[110] Dado que queremos examinar el tamaño relativo del excedente disponible, debemos recordar la estimación anterior de que los pagos al gobierno peruano y a los consignatarios privados alcanzaron cerca de los dos tercios del valor final de las ventas, de manera que estos porcentajes también deberían ser reducidos en dos tercios.

El potencial del ingreso del guano para transformar a la economía doméstica fue erosionado progresivamente por el encarecimiento de los productos domésticos y de los factores productivos en relación con el precio del guano. Esta es la causa de que la razón excedente/PNB cayera. Sin embargo, las oportunidades de crecimiento dadas por el ingreso del guano, particularmente en las décadas de 1850 y 1860, fueron claramente favorables. Una tasa de ahorros del 15% tiene el potencial para generar una tasa de crecimiento del producto nacional que bordea el 3 a 5%. Parece claro que Perú no se acercó a tasas de crecimiento de esta magnitud.

Esta conexión convencional entre tasas de ahorro y tasas de crecimiento implica que los problemas comprendidos en el concepto de capacidad de absorción han sido resueltos. Implica que una economía posea las características empresariales, la experiencia organizacional y la estructura social que permitan usar efectivamente los fondos de inversión. Pero estos condicionamientos estaban indudablemente ausentes en el Perú del siglo XIX. En realidad, argumentamos en la parte siguiente que la experiencia del guano, aun proveyendo un excedente adecuado para obtener crecimiento rápido, contribuyó a una destrucción en el largo plazo de estas otras cualidades sociales y empresariales que constituyen el *sine qua non*, tanto del crecimiento como del desarrollo.

1869 y hasta 1876. El crecimiento de la población y de la fuerza de trabajo se asume que son los mismos. La población de la nación creció en 1% por año desde 1795 y hasta 1876, y esa cifra de 1% se utiliza para la fuerza de trabajo durante 1866-1876.

110. Para este cálculo, se tomó un promedio del valor de venta del guano para un periodo de 3 años expresado en precios de 1870. Dado que el precio del guano no cambió grandemente durante el periodo considerado, estas cifras son muy cercanas a una serie en precios corrientes. Véase Hunt 1973a: cuadros 15 y 17 para tonelaje del guano, y cuadro 23 para precio f. o. b. de 1870.

Importaciones y política arancelaria

El crecimiento lento y el gasto derrochador que caracterizó al Perú en la Edad del Guano se derivaron, en gran parte, directamente de las características del sector guanero. En términos puramente económicos, el problema con la economía peruana no fue que el ingreso del guano dejara intocada a la economía doméstica. Más bien, el problema estuvo en lo que el ingreso del guano provocó en la estructura de precios y costos.

Con sus minas de plata en caída como la fuente principal de las ventas de exportación, el Perú permaneció relativamente aislado de la economía mundial antes de la Edad del Guano. Conforme el ingreso del guano se iba transmitiendo al resto de la economía peruana, se elevaron los precios y costos domésticos y se empujó a los consumidores, en forma creciente, hacia la adquisición de productos importados. Las importaciones inundaron el país conforme Perú experimentaba un cambio brusco y drástico en su ventaja comparativa.

La composición y la magnitud de esta inundación ha sido trazada por BonilIa a través de las informaciones sobre exportaciones de Francia y Gran Bretaña. De acuerdo con estas fuentes, las importaciones peruanas se expandieron en la siguiente forma:[111]

	Índice de importaciones totales (1840 – 1844 = 100)	Participación francesa (%)	Participación británica (%)
1830-1834	60,9	26,5	73,5
1835-1839	73,7	10,2	89,8
1840-1844	100,0	14,0	86,0
1845-1849	137,7	24,6	75,4
1850-1854	216,7	37,3	62,7
1855-1859	276,4	48,5	51,5
1860-1864	281,5	47,3	52,7
1865-1869	284,8	41,4	58,6
1870-1874	452,4	37,9	62,1
1875-1878	273,9	38,6	61,4

111. Bonilla 1970: 56, 67-68, 85, 91, 93. Los valores corrientes se convirtieron a una base común al tipo de cambio de 25,25 francos = 1 libra esterlina. Las importaciones peruanas de Gran Bretaña están presentadas en mayor detalle en Bonilla 1974a.

Las importaciones se expandieron rápidamente durante las décadas de 1830 y 1840, alcanzando un aumento anual promedio del 5,6% en el periodo 1830-1834 a 1845-1849. Pero la inundación de importaciones realmente golpeó a principios de la década de 1850. En el espacio de solo cuatro años, de 1847 a 1851, el valor de las importaciones casi se duplicó; a partir de entonces, mantuvieron o excedieron ese nivel por el resto de la Edad del Guano. Más que otra cosa, la inundación fue una inundación de textiles; algodones británicos, sedas francesas y tejidos de lana de ambos países. Los textiles alcanzaron 73% de las importaciones desde Francia e Inglaterra durante el periodo 1840-1844, y 58% en el periodo 1849-1854 después del aumento de las importaciones.

La composición de las importaciones está descrita y basada en fuentes peruanas en el cuadro 13; se refiere básicamente al puerto del Callao.[112] Además de textiles, los vinos franceses y vestidos figuraban prominentemente, particularmente en los años iniciales. Las especialidades francesas eran tales, que la participación de Francia en el total de las importaciones peruanas parece una medida aproximativa razonable de la participación en la importación de bienes de lujo. Esta participación se mantuvo más o menos constante entre 1857 y 1867, oscilando entre el 36 y el 41%, pero hacia 1877 se había reducido a menos del 20%.[113]

La composición de las importaciones se diversificó a lo largo del periodo. Los textiles aumentaron levemente en valor total, pero su participación cayó, de 45% en el periodo 1857-1859 al 30% en 1877.[114] La

112. Callao proporciona un indicio típico de lo que ocurría a escala nacional, aun cuando las cifras de 1877 muestran que por esa vía solo pasaba el 66% de las importaciones totales. Este dato subestima la importancia del Callao en el comercio de importación del periodo, dado que en 1877 prácticamente todo el resto consistía, ya fuera de importaciones generales a través de Mollendo y Arica, gran parte de las cuales sin duda era trasladada a Bolivia, o importaciones de carbón a los nuevos puertos pujantes de Iquique y Pisagua por el negocio de salitre. Dado que el cuadro 13 está denominado en valores corrientes de la moneda peruana hay que ser muy cuidadoso al interpretarlo, porque Perú tuvo inflación durante el periodo, mientras que los precios europeos fueron relativamente estables.

113. Los trasbordos panameños están asignados a Francia en las cifras para el periodo 1857-1859.

114. Las fuentes peruanas del cuadro 13 muestran que la participación de la lana y del algodón británicos y la lana y la seda francesas en las importaciones anglofrancesas

participación del trigo chileno y de los licores y vinos europeos también cayó, de 13 y 9% respectivamente en 1857, a 7 y 3% en 1877. La expansión más notable tuvo lugar en la categoría residual llamada "manufacturas, etc."; su participación casi se duplicó, del 22,4% al 43,3% en el periodo comprendido entre 1857 y 1877. Los componentes más importantes en 1877 fueron carbón (30% de S/. 6.540.000 de "manufacturas, etc." importadas vía Callao); materiales para trabajos públicos exonerados de aranceles e impuestos (5,5%), tablas de pino (4,3%), velas (3,5%), papel (3,4%), barras y planchas de acero (3,4%), mercurio (3,3%) y aceite lubricante (2,2%).

La lista de países de origen también se diversificó. Gran Bretaña, Francia (incluyendo Panamá) y Chile abastecieron el 88,6% de las importaciones que entraron por el Callao en 1857. En 1877, su participación había caído a 70,5%, aunque la de Gran Bretaña había subido, del 29,8 al 43,3%. Entre los abastecedores de importancia creciente, Alemania figuraba prominentemente, habiendo pasado su participación de un promedio del 6,0% para el periodo 1857-1859, al 9,6% hacia 1877. La participación de los Estados Unidos también subió, del 2,6% al 7,5% en el mismo periodo. Pero el comercio de exportación de los Estados Unidos al Perú no alcanzó el potencial anticipado por el cónsul inglés Ricketts, cuando se lamentaba de las ventajas competitivas del astuto comerciante yanqui allá por la década de 1820.[115]

Esta inundación de importaciones presentó una amenaza mortal a todo artesano productor de sustitutos de bienes importados. Precipitó la lucha sobre la política arancelaria que había empezado en los primeros días de la República y resurgido periódicamente a lo largo del siglo. El curso de la lucha durante la Edad del Guano es evidente en los datos sobre aranceles presentados en el cuadro 14. El reglamento de comercio inicial de 1826 no hizo esfuerzo en ocultar su propósito proteccionista.

---

fue 48% en 1857, 50% en 1859 y 34% en 1877. Estas mismas cifras, tomadas de los datos anglofranceses compilados por Bonilla 1970, resultan ser 53%, 49% y 47% respectivamente. La fuente de la discrepancia para el año 1877 es difícil de ubicar. En parte resulta de un valor c. i. f. del carbón mucho más alto que las fuentes peruanas le atribuyeron.

115. Ricketts 1826b, en castellano en Bonilla 1975: I, 38-40. Original reproducido en Humphreys 1940: 138-141. Véase también Bonilla 1980a.

Después de establecer un arancel general del 30% para la mayoría de productos, declaraba que "se gravan como perjudiciales a la agricultura o industria del estado con un ochenta por ciento los artículos siguientes…", y la lista consistía en aguardiente, jabones, sombreros, ropa hecha, zapatos, salitre, herraduras, azúcar, paños de algodón y de lana (tocuyos y bayetones), tabaco, aceite para cocinar, sillas de montar, velas, cueros y mobiliario.[116] En suma, cualquier bien importable que fuera producido en el Perú.

Dos fuerzas se combinaron para debilitar la posición proteccionista. Primero, las autoridades de aduanas fueron incapaces de controlar el contrabando y la corrupción en un ambiente que había convertido tales actividades en muy lucrativas.[117] En 1828, el gobierno reemplazó el uso de aranceles altos por prohibiciones completas en los renglones en que era más fácil evadir la protección, pero se enfrentaba a contrabandistas muy ingeniosos. Los comerciantes yanquis, por ejemplo, fueron capaces de falsificar las etiquetas de origen en el caso de la ropa de algodón, de manera que era muy fácil pasarlas como tocuyos peruanos.[118]

En segundo lugar, el poder de los que abogaban por el comercio libre, particularmente los comerciantes afincados en las importaciones, fue irresistible. Su poder derivaba, parcialmente, del tremendo respeto intelectual a la doctrina de *laissez-faire,* que en el apogeo de su influencia pudo persuadir a un cónsul británico a que escribiera: "[Perú] no posee manufacturas, ni aun las menos significativas; ni hay posibilidad por muchos años de que llegue a tener industrias dirigidas por nativos, ya que éstos carecen de los requerimientos esenciales para su establecimiento, y no es tampoco conveniente promoverlas".[119]

El poder de los comerciantes también derivaba de su fuerza financiera. Cuando en un momento de crisis fiscal el gobierno recurrió a los comerciantes principales de Lima, la mayoría de los cuales eran

---

116. Dancuart 1902: II, 83.

117. Ricketts 1826b, en castellano en Bonilla 1975: I, 43. Original reproducido en Humphreys 1940: 144-145. Rivera Serna 1959: 437-439.

118. Ricketts 1826b, en castellano en Bonilla 1975: I, 40. Original reproducido en Humphreys 1940: 141.

119. Ricketts 1826b, en castellano en Bonilla 1975: I, 43. Original reproducido en Humphreys 1940: 145.

británicos, para conseguir ayuda financiera, solo consiguió un adelanto miserable con la condición de que se les permitiera elaborar una estructura arancelaria nueva.[120] Enfrentado a tal presión, la retirada del gobierno del proteccionismo se convirtió en una estampida.[121] El nuevo reglamento de 1833 redujo la lista de artículos prohibidos. Un decreto de 1834 sustituyó la prohibición total de importación de tocuyos por una tasa arancelaria del 45%.[122] Cuando se emitió un nuevo reglamento en 1836, la motivación proteccionista para establecer aranceles había desaparecido.

Conforme la inundación de importaciones aumentó aun más durante la década de 1840, las clases artesanales aumentaron su presión en contra de las autoridades públicas. Finalmente, en 1849, el Congreso respondió con el retorno al proteccionismo. Después de criticar la legislación existente como insuficiente para eliminar las importaciones que son "semejantes a los que se elaboren en el país, con notable detrimento de los artesanos del Perú, cuya industria merece la protección especial del Congreso", la nueva ley estableció derechos específicos equivalentes al 90% del precio de venta de los productos sustitutos locales.[123] Esta tasa se aplicó a todas las importaciones que estaban previamente sujetas a impuestos *ad valorem* para los que existían sustitutos locales.

La nueva estructura proteccionista duró menos de dos años. Un nuevo reglamento emitido en octubre de 1851 eliminó el proteccionismo arancelario nuevamente y, por segunda vez, ninguna de las protestas de los artesanos, si es que hubo, atrajo la atención de los historiadores.[124] Con el colapso de este segundo intento de proteccionismo, la inundación de las importaciones golpeó con fuerza completa. Cuando los artesanos montaron una protesta merecedora de la atención histórica, lo hicieron

120. Mathew 1968: 566.

121. Esto no significa necesariamente que haya habido una presión muy fuerte de los comerciantes británicos. Los historiadores no han indicado que haya existido resistencia del gobierno frente a una presión de esa naturaleza ni que haya existido oposición a tal presión por parte de los productores. Véase, por ejemplo, Rivera Serna 1959: 431-433, Mathew 1968: 431-433, Basadre 1969: II, 346-350.

122. Dancuart 1907: II, 207; 217; 219.

123. Dancuart 1903b: IV, 189.

124. Por ejemplo, Basadre1969: IV, 15-17.

en las calles y no en las cámaras legislativas, por medio de revueltas callejeras que estremecieron a Lima y Callao en 1858. Los carpinteros y los herreros dirigieron la protesta, pero miembros de otros gremios importantes, particularmente los sastres y los zapateros, también estuvieron representados.[125]

Los artesanos podían romper ventanas y asustar a los funcionarios públicos pero, al final, no pudieron hacer nada para parar la marcha rápida del Perú hacia un nuevo patrón de ventaja comparativa basado en el guano. A través de esa marcha, Perú se transformó en una economía rentista, exportando guano e importando prácticamente todos los productos manufacturados. Ciertamente, esta fue una decisión eficiente, pero el ajuste no se dio a través de una reasignación fluida de los factores productivos, como se presume generalmente en las abstracciones de la teoría del comercio internacional. Los factores liberados por las industrias artesanales decadentes no tuvieron posibilidad de ser absorbidos por la industria del guano en expansión. Si hubo absorción en la agricultura o en los sectores que producían bienes no transables, esta ha pasado inadvertida. Probablemente haya sido limitada por la rigidez hacia abajo del salario, dado que las alternativas de empleo disponible para los artesanos hubieran significado un ingreso y un estatus social reducido. El resultado de tal ajuste parcial fue un desempleo crónico.[126] Este resultado desafortunado surgió directamente de la creencia dominante en las virtudes del comercio Iibre.[127]

Algunas críticas recientes del comercio libre han señalado a la política arancelaria como el fracaso clave en la historia económica del siglo XIX. Si los aranceles hubieran protegido a las industrias nacionales, dice el argumento, se hubiera preservado una base industrial sobre la cual un progreso industrial y un nivel de vida más alto podrían haberse desarrollado.[128]

---

125. Basadre1969: IV, 357-359; Silva Santisteban 1979 [1859].

126. Ver Eckaus (1955), reimpreso en Agarwala y Singh (1973 [1958]). El problema del desempleo está discutido en Maiguashca (1967: 24-27).

127. Definidos por contemporáneos como Silva Santisteban 1979 [1859].

128. Pinto 1959: 35-40, Furtado 1962 [1959]: cap. 18.

Mientras que es fácil criticar la defensa del comercio libre desde la perspectiva más sofisticada del siglo XX, las alternativas deben ser especificadas cuidadosamente, en vista de la relación entre aranceles y tipo de cambio. Los aranceles pudieron, sin duda, haber salvado ciertas industrias, pero también habrían provocado la sobrevaluación del tipo de cambio y la consecuente erosión de la protección real para otras líneas de producción. Puesto que parece razonable suponer que la producción del guano era totalmente inelástica respecto de cambios en el tipo de cambio, se sigue que un volumen determinado de divisas estaba destinado a ser obtenido y gastado durante la Edad del Guano. Los aranceles pudieron haber afectado la composición de las importaciones, pero no el volumen total. Aun más, cualquier influencia sobre la composición hubiera sido obtenida a un costo real en términos de bienestar.

Un sistema de aranceles uniformes, por lo tanto, no habría servido. La esencia de la política arancelaria radica en los diferenciales arancelarios que hubieran alentado la demanda por importaciones hacia productos que no competían con la industria nacional ya existente, particularmente si tal industria empleaba trabajadores que de otra manera estarían desempleados.

La política del gobierno influyó la composición de las importaciones en dos formas durante la Edad del Guano. En primer lugar, la protección otorgada a toda la industria nacional en la década de 1820 y en la década de 1840 constituyó una protección diferencial, dado que los artesanos del Perú producían una variedad de productos muy limitada. Después de 1851, sin embargo, cuando los gobiernos peruanos aparentemente no sintieron más la obligación de ceder frente a las presiones de los artesanos, los aranceles se distinguieron por su uniformidad. Aun los disturbios de 1858 fueron seguidos por nuevas reducciones en el arancel de 1864. Los aranceles peruanos, que eran tanto moderados como uniformes en el apogeo de la Edad del Guano, cumplieron un papel fiscal útil pero tuvieron un impacto sin importancia en la asignación de recursos.[129]

---

129. Al detallar el comercio exterior para el año 1877 se constata que el 58% de todas las importaciones pagaban entre el 25 y el 35% de aranceles, mientras que solo el 5% pagaba aranceles a tasas más bajas (del 8 al 15%). El 25% de las importaciones estaba liberado de aranceles, mientras que un 12% pagaba aranceles selectivos. Entre los

El segundo mecanismo a través del cual el gobierno modificó la composición de las importaciones fue a través de la compra directa de bienes de capital para la construcción de los ferrocarriles. Cualquier programa de inversión debería haber reducido la demanda por importaciones que competían con las industrias nacionales mientras que, al mismo tiempo, debería haber aumentado la capacidad productiva del país.

Por cierto, la inversión en los ferrocarriles desvió la demanda por importaciones, pero casi todos los insumos fueron importados y el multiplicador doméstico fue insignificante. Solo de esta forma un tanto curiosa, ofreciendo un poco de protección a la industria nacional, podría considerarse un éxito el programa de construcción de los ferrocarriles, porque en términos de su rentabilidad social esa inversión fue, sin duda, un desastre.

Ferrocarriles

Debemos tomar en cuenta el espíritu de los tiempos. En todo el mundo durante el siglo XIX, el ferrocarril fue visto como la gran innovación civilizadora, el precursor de la industrialización y del progreso económico. Debemos tener presente la dificultad especial que presentaba el transporte interno en el Perú: era un país disperso en los Andes, débilmente conectado a través de los duros esfuerzos de las recuas de mulas.

Pero aun considerando estos factores, uno debe concluir que el gasto en el ferrocarril fue realizado con una imprudencia increíble. Estimulado por la pompa y las lisonjas de Henry Meiggs, el gobierno peruano resolvió colocar líneas férreas atravesando barrancos y colinas con características que ningún ferrocarril había atravesado, en ninguna parte, antes o después. No importaba que las regiones andinas que iban a ser conectadas al mundo moderno estuvieran escasamente pobladas y fueran improductivas: los ferrocarriles crearían sus propios mercados.

---

productos más importantes que no pagaban impuestos estaban el carbón, la cebada, tablas de pino y mercurio. Todos eran productos para los que es posible suponer una baja elasticidad de sustitución en relación con los textiles, las prendas de vestir y otros bienes de consumo gravados. Las prendas de vestir pagaban 35% *ad valorem*, los textiles 25%, por lo que hubo una protección efectiva incluso mayor para las prendas de vestir, de manera que existió un efecto asignativo en este caso específico.

Dos enormes emisiones de bonos fueron lanzadas en Londres en 1870 y 1872. El gasto público así financiado es presentado en el cuadro 6. La construcción ferroviaria no figuraba en el presupuesto del gobierno en 1867, ¡pero hacia 1872, estaba consumiendo el 57% de los gastos totales! Las obligaciones por el servicio de la deuda fueron abrumadoras. Todo el ingreso del guano se dirigió al pago de esas obligaciones, lo cual hizo que se perdiera control del déficit del gobierno y que se incumpliera la deuda. Los trabajos de la construcción del ferrocarril fueron suspendidos en agosto de 1875, y la deuda externa se declaró en incumplimiento el 10 de enero de 1876. El gobierno peruano había hecho una apuesta gigantesca y la perdió.

El Perú apostó que la expansión económica inducida por el ferrocarril aumentaría los ingresos del gobierno en forma tal que le permitiera mantener su solvencia. Pero ¿a través de qué mecanismos podían aumentar sus ingresos? El sistema impositivo era muy inelástico, dado que muy poco quedaba de los impuestos externos; los impuestos a las importaciones, aunque aumentaron, simplemente no podían abastecer las necesidades fiscales de la nación. Los ingresos tenían que venir de la operación de los ferrocarriles mismos.

Sin embargo, en una fecha tan temprana como 1872 hubo evidencias muy obvias de que los ferrocarriles no iban a ser rentables. Los derechos de operación para la línea de Arequipa, que fue la primera línea terminada, fue arrendada al mismo Meiggs en 1870 por una renta anual equivalente a solo el 3,6% de los costos de construcción. Hacia 1872, Meiggs estaba quejándose de las "pérdidas enormes", ¡las cuales se atribuían a la competencia ruinosa de los arrieros! Cuando el gobierno ofreció arrendarle la operación de la línea Ilo-Moquegua al 3%, un poco más tarde durante el mismo año, Meiggs declinó respetuosamente.[130]

Meiggs fue solamente el más espectacular de varios aventureros extranjeros que habían vendido expectativas falsas al Perú. La desafortunada asignación de recursos y la baja productividad que resultó de la inversión del gobierno nos lleva a otra historia, sobre la cual solo un punto queremos resaltar aquí: criterios muy pobres para seleccionar

130. Stewart 1946: 230-232.

proyectos de inversión proporcionan una explicación importante del crecimiento bajo e insatisfactorio durante la Edad del Guano.[131]

Las políticas que tienen impacto por el lado de la oferta doméstica podrían también haber afectado la composición de la inundación de importaciones. Un mejoramiento tecnológico podría haber hecho a la industria doméstica más competitiva y menos necesitada de la defensa a través de protección arancelaria. Sin embargo, tal mejoramiento se puede efectuar solo en forma lenta, en el mejor de los casos. Los comentaristas sobre las revueltas artesanas de 1858 que rechazaban los aranceles, y a cambio proponían programas de mejoramiento tecnológico, en realidad no ofrecían nada a los artesanos. Además, esos mismos programas eran los que el gobierno les ofrecía. La capacitación vocacional iba a ser impulsada a través de una nueva Escuela de Artes y Oficios, pero las escuelas de este tipo solo podían tener impacto menor en la calificación del artesano típico y, por lo tanto, un impacto menor en la necesidad de protección arancelaria.[132] La brecha tecnológica entre Europa y Perú parecía tan enorme que muchos observadores juiciosos concluyeron que la industria doméstica estaba condenada y que el futuro del Perú estaba en la agricultura.

---

131. Se puede percibir que este episodio contradice el "principio de la mano escondida", concepto de Hirschman (1969 [1967]) que enfatiza una afortunada imposibilidad de ver el futuro, ocultando a quienes deben tomar decisiones en el gobierno los inevitables problemas ligados a la ejecución de proyectos hasta que ya se ha invertido tanto que resulta imposible retroceder. Aquella "mano escondida" es juzgada como elemento beneficioso en vista de que la típica toma de decisiones está encarnada por personajes "que aún no han desarrollado una confianza suficiente en relación a sus decisiones para evaluar más certeramente dificultades posibles de un proyecto y los riesgos que asumen". Serviría para "fortalecer la moral a aquellos temerosos de tomar decisiones" (Hirschman 1969 [1967]: 24, 26). Este breve recuento de las inversiones ferroviarias demuestra que la timidez no fue un problema en el Perú. De aquí resulta que detectar problemas futuros mediante una evaluación más cuidadosa de los proyectos sobre lineamientos convencionales del análisis de costos y beneficios fue (y sigue siendo) socialmente deseable.

132. A finales de la década de 1870, el presupuesto de las dos Escuelas de Artes y Oficios excedió el presupuesto total de las universidades del país. Véase Paz Soldán 1877: 757-758.

La economía rentista

El Perú, durante la Edad del Guano, por lo tanto, no era una economía de enclave sino una economía rentista, como había sido durante su experiencia colonial, cuando las rentas eran generadas por la plata en vez del guano. La economía rentista está caracterizada por su capacidad para obtener grandes cantidades de divisas a través de la explotación de recursos naturales abundantes.[133] El problema fundamental de una economía rentista radica en su tendencia hacia el desequilibrio crónico entre el tipo de cambio y el nivel de salarios reales. Las ganancias de divisas son tan grandes que el tipo de cambio no puede devaluarse. Al mismo tiempo, la resistencia normal a caer de los salarios se fortalece por el nuevo tipo de patrones de consumo establecidos por los beneficiarios de la bonanza exportadora. Atrapados entre una competencia aumentada de las importaciones y costos irreductibles, las industrias comprometidas en la sustitución de importaciones son estrujadas, y ningún otro sector puede aumentar el empleo para llenar el vacío. Tasas de desempleo muy altas caracterizan a la economía rentista.

Estos efectos perniciosos de una bonanza exportadora son muy claros en las etapas iniciales del desarrollo basado en recursos naturales, en la etapa transitoria hacia una nueva especialización basada en una nueva ventaja comparativa. Mientras que, en una etapa posterior, la disponibilidad abundante de divisas puede inhibir el desarrollo de la industria doméstica, la fase temprana de transición envuelve la destrucción de las viejas líneas de producción domésticas, a la par de su acumulación de una fuerza de trabajo con ciertas calificaciones heredadas. Tal fue el caso del Perú en la Edad del Guano. Las influencias y empresarios extranjeros invadieron a la economía peruana en un momento en que los empresarios domésticos estaban debilitados. Comerciantes extranjeros, explotando al máximo su conocimiento de las fuentes de abastecimiento ultramarinas, pronto dominaron el comercio de importación. Los intentos de defender a la empresa nacional de tal competencia, sea en comercio o en

133. Los ejemplos más obvios disponibles para el análisis son los de las economías petroleras. Muchas de las características atribuidas en este trabajo a la economía rentista están discutidos, por ejemplo, en Seers (1964).

los bienes importados por tal comercio, fueron debilitados por la adopción generalizada de la ideología de *laissez-faire*.

Quizá el efecto más dañino de la economía rentista, y también el más difícil de documentar, es de naturaleza psicológica. En una economía rentista la riqueza se genera meramente por la propiedad, no por el esfuerzo. El guano simplemente constituyó otra fase de una historia de siglos durante la cual las clases altas del Perú habían vivido como rentistas, no como empresarios. Una sociedad urbana que creció acostumbrada a la posesión de minas de plata e indios, adquirió otro activo a través de la propiedad colectiva del guano. Difícilmente sorprende que tal sociedad ofreciera poca resistencia contra las incursiones de los comerciantes extranjeros o de la influencia extranjera. Usando la expresión cáustica de Duffield: "La haraganería de las clases altas, es decir, el total de la población blanca... es el orden del día, y nadie la castiga".[134]

La psicología rentista provocó el despilfarro y la extravagancia, tanto del gasto público como del gasto privado. Los ricos de Lima, que solo una generación antes difícilmente tenían idea de Europa, rápidamente adoptaron los lujos de Londres y París como el *sine qua non* de las familias bien. El cenit del consumo conspicuo se alcanzaba durante las fiestas locales, y los historiadores han preservado los detalles menos atractivos. En un baile en 1873, los vestidos y las joyas de las damas, todos obtenidos especialmente en Europa, costaron entre 10 y 50 mil soles.[135] Aun más extravagante fue la inauguración del ferrocarril de Arequipa, una celebración que duró ocho días y para la cual se contrataron cuatro barcos para que alrededor de 800 miembros del gobierno y de las clases altas pudieran asistir.[136]

El juicio moral condenatorio contra el Perú durante la Edad del Guano descansa en el contraste entre tales excesos de consumo y la condición miserable de las masas, los culíes chinos y los campesinos indígenas.[137] También descansa en el hecho de que la nación peruana estuvo

---

134. Duffield 1877: 11.

135. Basadre 1969: VII, 53-54. El precio de la venta final de cerca de mil toneladas de guano fue cincuenta mil soles.

136. Stewart 1946: 129-151.

137. Véase por ejemplo, Bustamante 1867, Kubler 1952, Matto de Turner 1988 [1889], Bowman 1912: caps. 5-7.

desastrosamente no preparada para la crisis que se dio inmediatamente después. Aplastados por un enemigo implacable, tanto la economía como su sociedad civil fueron reducidas a escombros.

Palabras finales

Concluimos, entonces, que las oportunidades de crecimiento del siglo XIX se perdieron, parcialmente a través de la destrucción de la clase artesanal que pudiera haber contribuido grandemente a la formación de empresarios, tan necesarios para las etapas más avanzadas del desarrollo; parcialmente, a través del cambio en la ventaja comparativa, que reforzó la psicología rentista; parcialmente a través de una elección muy pobre de proyectos de inversión; y parcialmente a través del fracaso de las instituciones tradicionales para proveer la estructura organizacional requerida para las etapas más avanzadas de producción, particularmente en el caso de la minería.[138] Muchos funcionarios peruanos conscientes atacaron estos obstáculos, y en muchos casos se anotaron victorias. Pero, al final, ningún esfuerzo humano pudo realizar las transformaciones masivas requeridas para poner al Perú en el camino del crecimiento rápido. En 1895, Perú entró en un nuevo siglo de oportunidades, pero todavía muy pobre y subdesarrollado. El siglo XIX había llegado a su fin, y se fueron las oportunidades que se habían presentado.

---

138. La evaluación sumaria de la época del guano hecha por Heraclio Bonilla (1974b: 163-171), aunque difiere en énfasis, analiza aproximadamente el mismo conjunto de fenómenos.

APÉNDICE
Estimación del ingreso nacional, 1876-1877

La estimación del ingreso nacional presentada en el cuadro 12 está basada en el análisis de tres fuentes fundamentales: el censo de 1876, que proporcionó la distribución ocupacional de la fuerza de trabajo, unos datos dispersos sobre el jornal de los peones e informes de impuestos sobre los negocios y los ingresos de propiedad. El carácter rudimentario de la estimación se hará muy claro conforme se explique la metodología.

Salarios de jornaleros y otros

En 1877, el jornal prevaleciente en los alrededores de Lima fue estimado por Martinet en dos soles. En 1866, el jornal había sido 0,80 soles.[139] Consciente de la naturaleza informal del comentario de Martinet, se supone que los jornales simplemente se duplicaron entre 1866 y el periodo 1876-1877, no solo en Lima sino en todo el país. Por lo tanto, los niveles de salario utilizados en el cuadro 9 están duplicados.

Estos niveles de salario están aplicados no solo a los jornaleros, sino también a todas las ocupaciones que se supone tienen ingresos iguales a los de los jornaleros. Se incluye tanto a los agricultores masculinos como a los femeninos. En el caso de otras ocupaciones, sin embargo, solo los hombres están considerados aquí. La fuerza de trabajo involucrada, según descripción censal, se distribuye como sigue:

Agricultores	513.277
Cascarilleros	1.566
Chacareros	25
Domésticos	20.552
Ganaderos	15.546
Gañanes	50
Labradores y jornaleros	153.771
Marineros	4.557
Mayordomos	309

139. Martinet 1977 [1878]: 59, Rodríguez 1895: 259-260.

Mineros	6.144
Operarios	2.169
Pastores	20.530
Peones y obreros	85
Pescadores	4.276
Tejedores	46.862
Yanaconas	5
Total	789.724

Esta fuerza de trabajo fue asignada a las varias regiones definidas por la estructura salarial del cuadro 9, multiplicada por el jornal regional apropiado, y luego multiplicado por 260 para llegar a la cifra de pagos salariales totales anuales (260 equivale a 5 días por semana, 52 semanas por año). La cifra resultante de S/.115.365.120 comprende cerca de la mitad del ingreso nacional e incluye todo el ingreso agrícola con excepción de las rentas y el retorno del capital en la industria azucarera.

Salarios de trabajadores femeninos en ocupaciones de remuneración baja

En años recientes, el jornal agrícola para mujeres ha alcanzado, en promedio, un nivel igual a dos tercios del jornal para hombres.[140] La fuerza de trabajo femenina en las ocupaciones siguientes se supone que ha recibido un jornal igual a dos tercios del nivel del jornal masculino en la región correspondiente:

Cocineras	9.292
Costureras	44.376
Domésticas	19.266
Jornaleras, labradoras	60.329
Lavanderas	14.796
Pastoras	18.726
Total	166.785

140. Ministerio de Agricultura 1961.

El ingreso total anual de este grupo, suponiendo de nuevo 260 días hábiles por año, alcanza la cifra de S/.16.204.240.

Hilanderas

El número de hilanderas enumeradas por el censo es tan alto (167.778) que uno sospecha que en él está representado el empleo de tiempo parcial de las amas de casa rurales. Por lo tanto, se supone que el ingreso de las hilanderas era solo la mitad del jornal prevaleciente y todas las hilanderas estaban localizadas en la sierra, una región de salarios bajos. El ingreso promedio anual de este grupo, por lo tanto, alcanzó la cifra de 59 soles basándose, de nuevo, en el supuesto de 260 días hábiles por año, mientras que su ingreso total anual alcanzó la cifra de S/. 9.898.902.

Ingresos de la propiedad

Bajo el rubro contribuciones de predios rústicos y urbanos, los propietarios estaban sujetos al pago de impuestos iguales al 4% del ingreso por rentas provenientes tanto de la propiedad rural como de la propiedad urbana. La contribución eclesiástica estaba constituida por un impuesto parecido aplicable a las propiedades alquiladas por la Iglesia. Las matrículas registraron las obligaciones impositivas bajo estos rubros en la siguiente forma:[141]

	Predio rústico	Predio urbano	Contribución eclesiástica
1850	106.662	49.464	---
1864	89.891	71.708	22.832
1870	133.487	80.470	17.067
1871	179.728	95.613	---
1872	126.000	69.300	16.000
1874	227.000	192.000	19.148

141. Fuentes: Dancuart 1903c: V, 105, 215; 1907: IX, 58. Ministerio de Hacienda 1851, 1853, 1864. Dirección de Rentas 1870: cuadro s.n.; 1872b: 24.

Estas matrículas deben sufrir varios ajustes antes de que proporcionen estimaciones útiles del ingreso de los propietarios de tierras e inmuebles. Son tres las debilidades que merecen considerarse. Primero, aunque hubo algo de actualización de las matrículas durante cada año, en un momento dado muchas matrículas habían sido establecidas en años anteriores con niveles más bajos de precios e ingresos. Segundo, una revaloración hasta los niveles de precios de 1876 ó 1877 es requerida (lo haremos solo hasta 1876). Tercero, seguramente existe una brecha entre la evaluación con fines impositivos y el ingreso real, pero su tamaño permanece como un misterio.

Los valores de las matrículas de años anteriores pueden ser actualizados a una base común por medio de la frágil serie de salarios que nos es disponible. En este caso, los salarios se refieren a los jornaleros en o en las cercanías de Lima, y nuestro uso de tal información lleva consigo el supuesto implícito de que todos los salarios e ingresos, incluyendo las rentas, cambiaron a tasas similares.[142] Los datos disponibles, en soles o pesos, son:[143]

1854	0,44
1866	0,80
1869	0,88
1877	2,00

A partir de dichos datos calculamos los incrementos anuales de la siguiente manera:[144]

1854-1866	5,1%
1866-1869	3,2%
1869-1877	10,8%

142. De manera más precisa, los ingresos provenientes del comercio crecieron probablemente más rápido que los de los jornaleros, y los ingresos de los artesanos más lentamente, considerando la competencia de las importaciones que dio pie a sus protestas.

143. Basadre 1969: VI, 160; Lima, Consejo Provincial 1870: 123; Martinet 1977 [1878]: 59; Rodríguez 1895: 259-260.

144. El incremento del salario entre 1854-1869 de 100% (5,1% por año) es ligeramente mayor que el incremento de los precios de los alimentos domésticos de 76% (3,2% por año) durante el mismo periodo (Lima, Consejo Provincial 1870: 123).

Redondeamos las cifras y extrapolamos hacia atrás para obtener las cifras utilizadas para ajustar los viejos valores de las matrículas a los niveles de 1870:

1850-1854	2% por año
1854-1869	5% por año
1869-1877	10% por año

El informe de 1870 del Director de Rentas contiene un cuadro que muestra para cada impuesto el valor total de las matrículas por provincia, junto con la fecha de la matrícula para cada provincia.[145] Esta información, combinada con los coeficientes de ajuste derivados de nuestros supuestos sobre el crecimiento de los salarios y el ingreso, produce el siguiente cuadro, con los totales provinciales agrupados por la fecha de matrícula:[146]

Año	Factor de ajuste	Núm. de prov.	Predio rústico	Predio urbano	Contribución eclesiástica	Contrib. industrial
1850	2,48	1	1.052	0	112	53
1851	2,43	14	7.002	1.209	2.511	3.119
1852	2,39	1	500	0	203	1.472
1853	2,33	5	5.142	432	1.655	1.265
1854	2,29	1	780	60	10	147
1855	2,18	0	0	0	0	0
1856	2,07	0	0	0	0	0
1857	1,98	0	0	0	0	0
1858	1,88	0	0	0	0	0
1859	1,79	1	4.152	0	531	1.510
1860	1,71	0	0	0	0	0
1861	1,63	3	4.319	296	353	1.010

145. Dirección de Rentas 1870, "Contribuciones al año según las matrículas vigentes en la fecha".

146. En el cuadro, "Ajuste prom." es el promedio ponderado, y las ponderaciones son los valores de las matrículas que corresponden a cada año. "Ajuste 70-76" es el ajuste de los valores de los niveles de ingreso de 1870 a los de 1876, bajo el supuesto de que el incremento anual es del 10%. El "Ajuste total" se calcula, por ejemplo, tomando el caso de los predios rústicos, como (1,45)(1,77) – 1 = 1,57.

Año	Factor de ajuste	Núm. de prov.	Predio rústico	Predio urbano	Contribución eclesiástica	Contrib. industrial
1862	1,55	10	30.094	2.692	2.558	3.654
1863	1,47	9	9.525	11.695	1.440	9.348
1864	1,40	13	17.264	5.097	2.988	14.114
1865	1,34	8	9.937	79	1.268	1.610
1866	1,27	1	508	0	62	0
1867	1,21	2	1.620	700	224	1.059
1868	1,16	2	12.888	52.100	297	1.810
1869	1,10	13	32.842	6.104	3.079	9.912
1870	1,00	1	2.049	0	590	707
Ajuste prom.			45%	28%	62%	48%
Ajuste 70-76			77%	77%	77%	77%
Ajuste total			157%	123%	187%	162%

Con este “Ajuste total” podemos estimar el valor total de rentas sobre la base de las matrículas de 1870, pero ajustadas a niveles de 1876.

	Predio rústico	Predio urbano	Contribución eclesiástica
Totales publicados	133.486	80.470	17.067
Totales ajustados	343.059	179.448	48.982
Renta estimada	8.576.475	4.486.200	1.224.550

La primera fila muestra los totales publicados en el informe de 1870 del Director de Rentas, y la segunda fila muestra estos mismos totales después del incremento del “Ajuste total” en el cuadro previo. Estas cifras representan obligaciones impositivas para un impuesto que estaba fijado en 4% del ingreso anual estimado. De ese modo, el ingreso proveniente de las rentas, o sea, la base del impuesto, es el “total ajustado” multiplicado por 25. Esa es la “Renta estimada” en la última fila. Sumando las tres cifras de esa fila, arroja un total estimado del ingreso proveniente de las rentas de S/.14.287.225.

Esa cifra no toma en cuenta el tercer ajuste requerido arriba, a saber, un ajuste para compensar por la brecha entre los valores de la matrícula

y los valores del mercado. Esto es desafortunado, porque muchos comentaristas opinaron que el grado de subvaluación era escandaloso.[147] Tenemos que reconocer simplemente que nuestro estimado es una cifra mínima, y esperar un estudio más cuidadoso de los valores de las tierras y de los contratos de arrendamiento que produzca estimados más precisos para la contabilidad del ingreso nacional.[148]

Ingresos de artesanos y empresas

Bajo los rubros "contribución de patentes" y "contribución industrial", las empresas artesanales tenían que pagar impuestos por un monto igual al 4% de su ingreso anual estimado. Esta obligación también regía para las ganancias de las empresas comerciales, a pesar de que las grandes casas comerciales se resistieron a divulgar la información requerida.[149] Las patentes se aplicaron solo en Lima y otras ciudades principales. La contribución industrial regía para áreas no cubiertas por las patentes. Las matrículas registraron un total de obligaciones de impuestos por este concepto, como sigue:[150]

	Patentes	Contribución industrial
1850	S/.70.663	S/.84.580
1851	67.842	---
1853	63.322	---
1864	96.017	38.157
1870	80.104 ?	48.555
1871	314.634	45.451
1872	185.900 ?	50.000
1874	432.000	82.623

147. Véase, por ejemplo, Fernando Tola 1914: 45, Dirección de Rentas 1870: 19.

148. Otra razón por la cual el estimado final está sesgado hacia abajo es que los acuerdos de arrendamiento más pequeños estaban exceptuados de los predios.

149. Dancuart 1903b: IV, 50.

150. Fuentes: Dancuart 1903c: V, 105, 215; 1907: IX, 58. Ministerio de Hacienda 1851, 1853, 1864. Dirección de Rentas 1872b: 24.

Algunos de los cambios aparentemente erráticos en las contribuciones por patentes pueden ser explicados. El gran salto observado entre 1864 y 1871 fue causado por la inclusión de los sueldos de empleados de bancos y casas comerciales dentro del alcance de este impuesto, a partir del año 1870.[151] La caída en impuestos por este concepto a principios de la década de 1850 fue provocada por la exoneración de los artesanos con ingresos menores a 200 pesos anuales.[152]

La limitada cobertura geográfica de las patentes se puede observar a partir de la desagregación en el ámbito de las provincias:[153]

Provincia	Matrículas			Ingresos fiscales	Contribución industrial
	1851	1853	1864	1871	1870
Lima	47.311	49.059	72.686	186.656	926
Callao	7.005	3.328	10.670	17.097	0
Ica	1.375	541	1.964	0	0
Trujillo	1.432	1.360	917	0	123
Cuzco	2.914	3.108	0	0	93
Cerro	3.420	1.601	3.802	764	9.807
Tacna	2.620	3.051	3.838	1.400	229
Arequipa	1.761	1.270	2.136	0	0
Totales	67.838	63.318	96.013	205.917	

Varios puntos interesantes emergen de estos dos cuadros. Primero, las provincias (o distritos) sujetos al pago de la patente realmente no pagaron virtualmente nada en la forma de la contribución industrial (la excepción de Cerro de Pasco no encuentra explicación). Segundo, el enorme incremento en los totales de la matrícula (y también en lo

151. Dancuart 1906: VIII, 67; 229. Es probable que tales ingresos no fueran tan fácilmente ocultables como las ganancias de los empleadores, de modo que el ratio de los impuestos recaudados sobre la base del impuesto probablemente también se incrementó. Además, un nuevo sistema nacional para la actualización de las matrículas fue establecida en 1971. Véase Dancuart 1907: IX, 132-134.

152. Dancuart 1903c: V, 51; 95.

153. Los totales son algo menores que en el cuadro previo porque los reales se han ignorado.

realmente recaudado por impuestos) ocurrido, de acuerdo con el cuadro, entre 1864 y 1871 y aparentemente causado por una expansión de la base del impuesto, hace que sea inapropiado proyectar los valores hacia adelante de 1870 a 1876 a una tasa anual de 10% como se hizo para otras contribuciones. No utilizar a 1870 como año base también significa que el proceso de revaluación de las matrículas de años anteriores a los niveles de 1870 no es apropiada. La revaluación de muchas de las anteriores matrículas puede ser ya parte de la mayor base impositiva de las patentes en 1871 y años posteriores.

Tercero, la virtual inexistencia del pago del impuesto por patentes fuera de Lima (en 1871) hace que surja la posibilidad de una fuerte subvaluación de las matrículas fuera de Lima. Afortunadamente, esta posibilidad se puede verificar por medio de unos pocos supuestos razonables y acceso a los datos de la población del censo de 1876. Los supuesto son los siguientes: primero, que en varias áreas urbanas, el número de individuos sujeto a la patente —artesanos, comerciantes, o empleados— guarda la misma proporción que la población en general. Segundo, que los ingresos de estos grupos en las ciudades de provincia fueron, en promedio, la mitad de lo que eran en Lima y Callao. Este último supuesto descansa sobre un único hilo delgado de información: el sondeo de 1866 de jornales en las diferentes regiones del país, que tuvo solo una observación referente a los jornales en las ciudades provinciales. Ese fue el caso de Cerro de Pasco, que tuvo un jornal de 0,40 soles en ese tiempo, cuando el jornal de Lima y Callao era 0,80.[154]

Unos pocos cálculos, resumidos en el cuadro 15, sugieren que sí existió una subvaluación medible en las ciudades provinciales. Arequipa quizá sea el ejemplo más claro. Tenía el 23% de la población de Lima en 1876, pero sus totales de matrícula fueron menores al 3% que aquellos de Lima, tanto en 1853 como en 1864. Lo más sorprendente fue, sin embargo, que la ciudad que contribuyó más a la subvaluación fue el Callao, cuya población fue un tercio de la de Lima en 1876. Las interpretaciones se vuelven difíciles aquí. La matrícula total del Callao, expresada como porcentaje de la de Lima, creció mucho entre 1853 y 1864, de 6,8% a 14,7%. Es posible que durante la Edad del Guano la población

154. Rodríguez 1895: 259-260.

de la ciudad creciese más rápido que la de Lima, y que continuase creciendo más rápidamente desde 1864 hasta el censo de 1876. Siguiendo el sondeo de salarios de 1866 reportado por Rodríguez, en el cuadro se presume que los salarios e ingresos en el Callao fueron tan altos como en Lima, pero en realidad podrían haber sido más bajos, aunque no tan bajos como en las ciudades de provincia. Por estas varias razones, parece imprudente utilizar un estimado nacional de subvaluación de las patentes que abarque totalmente los datos del Callao. Incluyendo al Callao, el estimado de subvaluación es de 30%. Sin el Callao, es de 12 a 15%. Nosotros escogemos arbitrariamente una cifra de 18%.

Para nuestro estimado final de los ingresos sujetos a la contribución de patentes, por tanto, empezamos con el total de S/.314.634 de 1871, lo proyectamos a 1876 asumiendo un incremento en el salario de 10% por año, lo elevamos por el estimado de subvaluación de 18% y lo multiplicamos por 25 para convertir las obligaciones impositivas en una base impositiva. El resultado es S/.14.948.276.

Los ingresos de aquellos que vivían fuera de las grandes ciudades y que pagaban la contribución industrial, se tratan de la misma manera que el ingreso de rentas sujeto al pago de contribuciones de predios. El valor total registrado de matrículas en 1870 fue de S/.48.555. Un cuadro arriba muestra que este valor se debería incrementar en 48% para ajustar por el uso de matrículas obsoletas, y por otro 77% para convertir los valores de 1870 en valores de 1876. Haciendo estos ajustes y multiplicando por 25 para convertir la obligación tributaria en base tributaria da un estimado de ingresos de S/.3.179.867 para aquellos sujetos a la contribución industrial. Sumando esta cifra al estimado total para aquellos sujetos a las patentes arroja un total de S/.18.128.143 como el ingreso estimado de los artesanos y negociantes.

Los ingresos de los artesanos más pobres

Dado que los artesanos con ingresos anuales inferiores a 200 pesos estaban exonerados de la contribución de las patentes y la contribución industrial, es necesario estimar sus ingresos separadamente.[155] La

155. Dancuart 1903c: V, 216.

exoneración regía no para los artesanos individuales, sino para categorías ocupacionales enteras. Afortunadamente, Rodríguez nos ha proporcionado una lista de 52 ocupaciones artesanales así exoneradas del pago de impuestos.[156] De estas, 43 fueron identificadas en el censo de 1876, las cuales contaban con 5.620 artesanos en Lima y 70.757 en las provincias.

Se supone que el ingreso de los artesanos en estas actividades exoneradas alcanzó un promedio de 200 pesos anuales. Esto implica un jornal de 0,77 soles, asumiendo de nuevo 260 días hábiles. Basadre informa que, en 1854, los jornales oscilaban entre 3 y 4 reales en Lima, o sea, entre 0,375 soles, y 0,50 soles.[157] Por lo tanto, se supone además que el ingreso en estas actividades de artesanos pobres, que fue aproximadamente el doble del jornal en los tempranos años 1850, también fue el doble del jornal en 1877. Martinet nos da la cifra de 2 soles como el jornal de Lima de 1977. Esto implica un ingreso anual de S/.1.040 por artesano pobre en Lima y S/.5.844.800 como el ingreso total de este grupo de 5.620 artesanos.

El cuadro 9 muestra que en 1866 el jornal fuera de Lima variaba entre S/.0,20 en las regiones más pobres hasta S/.0,60 en la provincia de Santa. Un promedio ponderado de estos jornales fuera de Lima es S/.0,258, utilizando la distribución de la población según el censo de 1876, lo que representa el 32,25% del jornal prevaleciente en Lima, que alcanzaba 0,80 soles. Se supone que esta razón provincias/Lima es también aplicable al año 1877 y que los artesanos pobres de provincias también ganaban dos veces el jornal local. Por lo tanto el ingreso diario promedio de estos 43 grupos de artesanos sería S/.1,29, y el ingreso total para 70.757 artesanos alcanza S/.23.731.898.[158]

Los empleados del gobierno

El número de empleados viene de una clasificación ocupacional derivada del censo de 1876.[159] Los pagos por salarios fueron extraídos, de

156. Rodríguez 1895: 203.

157. Basadre 1969: VI, 160.

158. Esto es (S/.2) (0,3225) (2) (260) (70.757) = S/.23.731.898.

159. Véase Hunt 1980: cuadro 3 (también un capítulo de este tomo).

la mejor forma posible, del presupuesto para el periodo 1875-1876; son como sigue:[160]

Presupuesto ordinario	S/. 7.367.210
Presupuesto extraordinario	1.916.754
Últimas partidas	152.133
Total	S/. 9.436.097

Los ingresos de otros trabajadores

Hasta ahora, hemos contabilizado a los siguientes grupos de la fuerza de trabajo:

Agricultores y trabajadores masculinos	789.724
Trabajadores femeninos en ocupaciones de remuneración baja	166.785
Hilanderas	167.778
Contribuyentes a patentes, contribución industrial	?
Artesanos más pobres-Lima	5.620
Artesanos más pobres-Provincias	70.757
Empleados del gobierno	9.729
Total	1.210.393
Total de fuerza de trabajo (del censo de 1876)	1.308.495
Fuerza de trabajo del sector privado todavía no contada	98.102

Parte de la fuerza de trabajo no contada ya está incluida en el grupo de contribuyentes. Una estimación alta del número de este grupo podría ser derivada asumiendo un ingreso promedio bajo. Digamos que, si el ingreso promedio de los artesanos pobres era dos veces el jornal, entonces en promedio los artesanos y comerciantes contribuyentes deberían haber obtenido un ingreso de, por lo menos, cuatro veces el jornal. Se supone, además, que el porcentaje de impuestos recaudados en Lima fue

160. Dancuart 1908: X, 177-204.

el mismo en 1876 como en 1864, año cuando esta participación fue del 76%.[161]

Por lo tanto, se obtiene la siguiente estimación:

Total de ingreso sujeto a patentes y contribución industrial	100%	S/.18.128.143
En Lima	76%	13.777.389
En provincias	24%	4.350.754

El jornal pagado en Lima (S/.2) aumentado cuatro veces proporcionaba S/.2.080 anuales en 1877. Suponiendo de nuevo que los artesanos y comerciantes de provincia obtenían 32,25% de lo que obtenían en Lima, es decir, S/.671 anuales, entonces el total de lo que ganaron de acuerdo con los cálculos era:

Lima	6.624
Provincias	6.486
Total	13.110

Por lo tanto, una estimación sesgada hacia abajo de la fuerza de trabajo del sector privado todavía no contada, alcanza la cifra de 98.102 menos 13.110 o sea, 84.992. Una ojeada rápida descubre que quizá solo el 10% de estos trabajadores estaban localizados en Lima y muy pocos en la agricultura. Por lo tanto, el resto tenía que estar mayormente en pueblos y ciudades provinciales. Como se mencionó antes, la única ciudad de provincia incluida en forma separada en los datos sobre salarios de 1866 fue Cerro de Pasco, con un jornal de 0,40 soles, exactamente la mitad del jornal de Lima. Utilizamos esta razón como representativa de las ciudades de provincia en 1877, y agregamos 50% sobre ese nivel para dar un

161. Ministerio de Hacienda 1864. Cabe notar que la contribución industrial está tratada como igual a las patentes para estos cálculos. Según el reglamento, “Esta contribución rige en los lugares donde no se halle establecida la de patentes”, con las mismas exenciones y tasas (Tola 1914: 55).

ingreso promedio diario de esta categoría residual de S/. 1,50. El ingreso total de este grupo, entonces, se estima en S/.33.146.880.[162]

El ingreso del capital en la agricultura

Solo se considera aquí a la industria azucarera. Garland estimó la inversión total en dicha industria en 30 millones de soles en 1875.[163] Aplicando un 5% de retorno, se obtiene un ingreso anual de S/.1.500.000.

162. Esto es (84.992)(S/.1,50)(260) = S/.33.146.880. El aumento de 50% supone que este grupo de actividad desconocida gana más que los jornaleros pero menos que los artesanos.

163. Garland 1895: 12.

Cuadro 1

Índices del quántum de exportación, 1830-1900

(precios de 1900; total de exportaciones de 1900 = 100)

	1830	1840*	1850*	1860*	1870*	1878	1880	1890	1900
Azúcar	0,4	0,4	0,5	0,2	3,5	17,6	15,6	11,7	30,1
Algodón	0	0,6	0,1	0,3	2,1	2,0	2,4	4,2	7,3
Lana	0	3,7	3,8	5,6	7,0	7,1	2,7	7,3	7,1
Guano	0	0,3	22,3	33,1	69,0	55,8	0	1,9	1,3
Salitre	0,1	1,4	3,5	9,3	17,4	38,1	0	0	0
Plata	5,4	11,1	10,0	7,6	9,6	8,5	7,1	9,1	25,1
Total	10	24	49	65	115	145	35	48	100
Total menos guano y salitre	10	22	23	22	28	51	35	47	99
Tasas de crecimiento anual sobre periodo anterior									
Total		9,2	7,4	-2,9	5,9	2,9	-50,9	3,2	7,6
Total menos guano y salitre		8,2	0,4	-0,4	2,4	7,8	-30,3	3,0	7,7

Fuente: Hunt 1973a: cuadro 24.

* Promedio para tres años.

Cuadro 2

Términos de intercambio (1900 = 100)

Términos de intercambio netos[1]

	Ponderaciones de 1870	Ponderaciones de 1900
1855	188,0	180,0
1860	191,5	178,9
1870	197,9	166,3
1880	174,1	160,2
1890	124,0	149,9
1900	100,0	100,0

[1] Los términos de intercambio netos están dados por (Px/Pm), donde Px y Pm son índices de precio de las exportaciones e importaciones respectivamente, y las ponderaciones de cada índice son las cantidades respectivas de un año base.

Términos de intercambio del ingreso

	Ponderaciones[3] de 1870	Ponderaciones[3] de 1900
1855	154,2	147,6
1860	149,4	139,5
1870	255,3	214,5
1880	60,9	56,1
1890	53,3	64,5
1900	100,0	100,0

[2] Los términos de intercambio del ingreso también se llaman el poder de compra de las exportaciones. Son dados por (PxQx/Pm), donde Px, Qx, y Pm son índices de precio y cantidad de las exportaciones y de precio de las importaciones respectivamente.

[3] El índice del quántum contiene ponderaciones de 1900 en ambos casos.

Fuente: estudio no publicado por Doris Garvey, Universidad de Princeton, basado en índices de exportación peruana combinados con índices de exportación británica, derivados de Gran Bretaña. Board of Trade (1853-1870). Datos para 1866-1870 reproducidos en Gran Bretaña. *Parliament. Accounts and Papers* LXIII, Parte II (1871), 287-288.

Cuadro 3

DISTRIBUCIÓN DE LOS PAGOS A FACTORES POR VENTAS DEL GUANO (MILES DE PESOS O SOLES)

CONTRATO	VENTAS BRUTAS	GANANCIA DEL GOBIERNO	COSTOS TOTALES[1]	COMISIONES[2]	COSTOS Y COMISIONES	RESIDUO NO EXPLICADO[3]
8 contratos 1840-1849	23.332	5.518 (24%)	---	---	---	---
Contrato Gibbs[4] 1849-1861	117.551	30.592 (26%)	20.664 (18%)	4.776 (4%)	25.440 (22%)	28.497 (24%)
15 contratos 1850-1859	124.383	61.673 (50%)	21.785 (18%)	5.772 (5%)	27.557 (22%)	35.154 (28%)
16 contratos 1862-1867	153.281	89.414 (58%)	---	---	---	---
1869 (A)	32.197	20.157 (65%)	---	---	12.040 (37%)	---
1869 (B)	36.351	8.105 (22%)	---	---	28.246 (78%)	---
1870	40.593	24.419 (60%)	---	---	16.174 (40%)	---
Contrato Dreyfus 1869-1878	139.911	143.106 (102%)	---	---	---	---
Contratos de consignación 1872	62,76/ton.	38,78/ton. (62%)	---	---	---	---
Contrato Raphael 1877	47,72/ton.	20,32/ton. (43%)	---	---	---	---

1 Los costos incluyen extracción, carga, flete marítimo, descarga, almacenamiento y los intereses sobre estos costos.

2 Las comisiones de los consignatarios incluyen los derechos de los agentes, premios e intereses sobre adelantos.

3 Para explicación, véase el texto.

4 No incluidos en los componentes son 33.022 miles de pesos que fueron asignados para el pago a los tenedores de bonos ingleses, deuda pendiente desde los años 1820. Si se considera que esta deuda se hubiera pagado algún día de todas maneras, entonces debe estar incluida en el rubro "Ganancia del gobierno", el total del cual hubiera llegado a 63.614, o sea, 54% de las ventas brutas. Si se considera que fue pagado solo por el deseo de vender guano a Inglaterra, entonces debe estar incluida en los costos. El pago está incluido en costos por Rodríguez (1921: 103).

Fuentes: 1840-1849: Rodríguez 1921: 90-91; tonelaje de Hunt 1973a: cuadro 21. Contrato Gibbs y contratos de 1850-1859 y 1861-1867: Rodríguez 1921: 95, 103, 111. 1869 (A): Inspector Fiscal del Perú en Europa (1870). 1869 (B) y 1870: Dancuart 1906: VIII, 21. Contrato Dreyfus: cuadro 4 de este trabajo. Ventas brutas es la suma de la columna (2) multiplicada por la columna (3) de dicho cuadro; ganancia del gobierno es la suma de columna (4). Cifras para 1872: Dirección de Rentas 1872b. 1877: Dirección de Rentas 1878.

Cuadro 4
El Contrato Dreyfus 1870-1878

Año	Tonelaje embarcado (1)	Tonelaje vendido (2)	Precio de venta estimado (soles por tonelada) (3)	(4)	Pagos de Dreyfus (miles de soles) (5)	Endeudamiento neto con Dreyfus al final de año (miles de soles) (6)
1870	30.526	6.391	70,0	---	18.515[3]	13.285[4]
1871	221.044	48.031	70,0	---	26.882	27.209
1872	399.029[2]	42.792	70,0	---	29.709	19.990
1873	235.985	342.425	70,0	---	20.715	24.262
1874	403.830	336.476	70,0	---	21.194	14.516
1875	219.810	373.688	52,1	59,5	13.853	21.702
1876	521.080	488.285	41,4	53,2	9.052	17.597
1877	305.329	336.265	42,0	53,5	3.186	12.727
1878[1]	---	362.278	42,0	53,5	---	---

Fuentes: Tonelaje embarcado y vendido, 1870-1875: Inspector Fiscal en Europa 1876: 26. Tonelaje embarcado, 1876-1877: Dancuart 1908: X, 59-60. Tonelaje vendido, 1876-1877: Dirección de Rentas 1878. Precios: Cruchaga 1929 [1886]: 220-227, esp. 225. Precios de 1875-1877 estimados, basándose en la caída del valor bruto por tonelada, en Dirección de Rentas 1878. Cifras alternativas para 1875-1877 (columna 4), calculadas tomando un precio aproximado de 240 francos por tonelada (¿c. i. f.?) obtenidos por el guano de Lobos-Pabellón en vez del precio normal de 312,5. Véase Inspector Fiscal en Europa 1876. Estimaciones encierran S/.47,72, el precio de venta obtenido en 1877 bajo el contrato Rafael. Véase Dirección de Rentas 1878. Pagos y endeudamiento (columnas 5 y 6) para 1869-1870: Dancuart (1906: VIII, 39). Pagos para 1871: Dirección de Rentas 1872a. Pagos para 1872-1877 y endeudamiento para 1871-1877: Dirección de Rentas 1874, 1876 y 1878.

1 1878 y más tarde.

2 Incluye 185.234 toneladas transferidas de los depósitos de otros consignatarios a fines de 1872.

3 Cubre el periodo septiembre 1869-agosto 1870.

4 1 de septiembre de 1870.

Cuadro 5

Ingresos del gobierno durante la Edad del Guano

(miles de pesos antes de 1863, miles de soles después de 1863)

Año	Aduanas	Guano[1]	Préstamos	Otros ingresos[2]	Total
1846	1.608	513	--	3.992	6.113
1847	2.006	--	--	2.999	5.005
1851	2.225	2.194	--	3.218	7.636
1852	3.112	3.295	--	2.292	8.699
1861	3.252	16.922	--	1.072	21.246
1862	3.257	13.985	1.198	1.510	19.949
1863	3.510	11.167	9.830	1.727	26.235
1866	3.904	13.566	--	2.658	20.128
1868	3.525	21.256	5.574	2.015	32.370
1869	4.659	15.288	17.681	4.608	42.236
1871	6.213	42.716	--	2.252	51.181
1872	7.416	34.566	21.167	4.839	67.987
1873	8.263	50.026	6.936	2.485	67.710
1876	5.542	25.364	8.306	5.034	44.246
1877	6.885	6.545	1.178	7.892	22.500

Fuentes: Cifras para 1846-66 de Dancuart (1903b: IV, 122-4; 1906: VIII, 129; 132-4). Cifras para 1868-1869, 1872-1873 y 1876-1877 de Dirección de Contabilidad y Crédito 1870, 1874, 1878. Cifras para 1871 de Dirección de Rentas 1872a.

1 Cifra de 1871 incluye 15.834 de los contratos de consignación y 26.882 del contrato de Dreyfus. Cifras de 1871-1877 incluyen avances hechos sobre el guano así como ingresos corrientes del guano. Avances fueron, en 1872, 12.454 de consignaciones y 11.509 de Dreyfus; en 1873, 5.126 y 24.326 respectivamente; en 1876, 7.987 y 858 respectivamente, más 2.659 del Contrato Raphael; en 1877, 1.210, 1.292 y 3.500, respectivamente.

2 Cifra de 1869 incluye 3.227 que comprende dos entradas ambiguas que podrían ser préstamos. Cifras de 1876 y 1877 incluyen ingresos del salitre de 3.710 y 5.298 respectivamente.

Cuadro 6

GASTOS DEL GOBIERNO DURANTE LA EDAD DEL GUANO (MILES DE PESOS/SOLES)

AÑO	GOBIERNO GENERAL	RELACIONES EXTERIORES	JUSTICIA, EDUCACIÓN, BIENESTAR	FUERZAS ARMADAS	FERROCARRILES	ADMIN. FINANCIERA	DEUDA INTERNA[1]	DEUDA EXTERNA[2]	TOTAL[3]
1846-47[224]	1.111	217	394	2.239	------	568	888	545	5.962
1851[235]	1.325	119	926	3.113	------	832	537	748	7.599
1852[245]	1.211	107	746	3.095	------	748	944	1.528	8.378
1861	2.035	429	1.093	10.285	------	622	1.589	3.393	21.446
1862	2.469	316	1.122	10.015	------	1.340	1.065	3.379	19.707
1863	6.033	264	2.067	8.484	------	2.078	1.157	5.530	25.663
1866	4.894	91	975	7.906	------	1.520	794	3.275	19.558
1868	3.203	322	1.437	7.131	5.000	2.144	2.139	286	26.112
1969	4.254	362	2.113	6.977	3.003	2.002	11.741	13.036	48.703
1872	5.879	284	2.486	5.719	27.805	6.279	14.000	27.131	89.997
1873	4.504	233	2.339	5.933	16.873	7.727	13.589	28.253	90.574
1876	5.073	390	683	5.613	485	7.967	10.157	17.214	47.582
1877	6.338	268	886	6.240	------	2.438	2.246	2.462	20.878

Fuentes: Para 1846-1866, Dancuart (1903c: V, 210, 61-65; 1906: VIII, 132-134), Ministerio de Hacienda, *Memoria* 1867: 78. Dirección de Contabilidad y Crédito 1870, 1874, 1878, Dirección de Rentas 1872a.

1 La deuda interna incluye pagos a los consignatarios en 1872 y 1873 de 11.332 y 11.820 respectivamente.

2 La deuda externa incluye pagos a Dreyfus en 1872 y 1873 de 19.247 y 26.921 respectivamente.

3 Los totales de 1868 y 1869 incluyen montos de 4.452 y 5.215 respectivamente que no se podían asignar a cualquier categoría. Los totales de 1872 y 1873 incluyen gastos contingentes no asignados de 414 y 11.123 respectivamente.

4 Cifras presupuestadas.

5 Los salarios no militares fueron distribuidos prorrateando los totales presupuestarios.

Cuadro 7

Usos del ingreso del guano (miles de pesos/soles)

Gastos totales sin incluir transferencias		Gastos totales 1847-878	Menos nivel de 1847, 1847-1878	Total gastos incrementales
Gobierno general, relaciones exteriores, justicia		147.500	44.800	93.100
Fuerzas armadas		181.700	70.400	111.300
Administración financiera		-----	-----	37.300[1]
Ferrocarriles		91.900[2]	-----	91.900[2]
Deuda	Amortización hasta 1869	Interés hasta 1869	Balance pendiente hasta fin 1869	Total
Angloperuana	17.429	8.687	1.771	27.887
Otros países latinoamericanos	6.021	1.443	1.400	8.864
Interna consolidada	22.540	7.353	1.527	31.419
Conversión en externa de la interna consolidada	7.809	3.819	672	12.300
Manumisión	7.320	1.488	342	9.149
Gasto				423.200
Más remisión de contribución de indígenas				30.800
Gran total				454.000

Fuentes: Gastos sin incluir transferencias del cuadro 6. Las cifras sobre la deuda han sido elaboradas por el autor sobre la base de Ministerio de Hacienda, *Memoria*, varios números entre 1855 y 1868. También Dirección de Contabilidad y Crédito 1870 y Dancuart (1903c: V, 43-44; 1904: VI, 67; 1905: VII, 97-104, 107).

1 Las cifras en el cuadro 6 están infladas para el periodo 1872-1876 debido a la inclusión de muchos gastos de los consignatarios del guano. Estos fueron dejados de lado en este cálculo.

2 Las cifras para 1870, 1871, 1874 y 1875 no incluidas en el cuadro 6 son 3.600, 17.600, 9.200 y 5.500 respectivamente. También se incluyen 2.800 de interés y principal del préstamo externo para la línea Arica-Tacna, construida en los 1850.

Cuadro 8

Detalle del gasto del gobierno, 1846-1877[1]

(miles de pesos/soles, cifras presupuestadas)

	1846-1847 (un año)	1869-1870 (un año)	Incremento	Distribución porcentual del incremento
Gobierno civil				
Sueldos	1.506	2.155	649	8%
Pensiones	97	208	111	1%
Materiales	331	84	– 247	–3%
Otros	354	3.006	2.652	35%
Militares (incl. Policía)				
Generales	134	109	–25	0%
Otros sueldos y salarios	1.581	3.437	1.856	24%
Pensiones	299	1.454	1.155	15%
Materiales	151	1.369	1.218	16%
Otros	75	382	307	4%
Total	4.528	12.204	7.676	100%

Fuente: Dancuart 1903b: IV, 60-69; 1906: VIII, 174-193.

[1] No incluye pagos de la deuda o ferrocarriles.

Cuadro 9

Distribución regional de la población, 1795-1940

Categorías salariales según encuesta de 1866[1]	1940	1876	1876 (excepto asiáticos)	1862	1850	1795
1. S/.0,80 por día						
Población total	645.172	155.486	142.054	121.806	93.468	62.910
Participación porcentual	10,4	5,8	5,4	4,9	4,7	5,3
2. S/.0,60 por día						
Población total	33.955	18.639	14.664	9.670	5.349	3.334
Participación porcentual	0,6	0,7	0,6	0,4	0,3	0,3
3. S/.0,50 por día						
Población total	147.869	58.684	46.352	68.066	38.981	26.561
Participación porcentual	2,4	2,2	1,8	2,8	1,9	2,2
4. S/.0,40 por día						
Población total	599.467	312.736	293.212	232.845	143.644	136.720
Participación porcentual	9,7	11,6	11,1	9,5	7,2	11,5
5. S/.0,30 y S/.0,20 por día[2]						
Población total	4.781.534	2.153.561	2.151.638	2.029.549	1.719.681	956.067
Participación porcentual	77,0	79,7	81,3	82,4	85,9	80,7
Población total	6.207.967	2.699.106	2.647.920	2.461.936	2.001.123	1.185.592
Participación porcentual	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Salario promedio (soles de 1866 por día)	0,313	0,290	0,285	0,281	0,274	0,285

Fuentes: Para 1795, Fuentes 1859: VI, "Memoria" por Gil de Taboada y Lemos, apéndice: 6-9, resumido en Kubler 1952: 30-31. Para 1850, Kubler 1952: 34. Para 1862, Cabello 1871: 78-82. Para 1876, Dirección General de Estadística 1878a. Para 1940, Dirección Nacional de Estadística 1944: I, Cuadro 1. Las categorías salariales fueron establecidas en 1866 para implementar la contribución personal. Reimpreso en Rodríguez 1895: 259-60.

1 Provincias incluidas en diferentes categorías: 1, Lima y Callao; 2, Santa; 3, Cañete y Chancay; 4, Trujillo, Chiclayo, Pacasmayo, Lambayeque, Huarochirí, departamento de Ica y departamento de Moquegua, incluyendo Tacna-Arica y Tarapacá; 5, Resto del país. La ciudad de Cerro de Pasco fue incluida también en el cuarto grupo, pero no aquí, por falta de datos censales.

2 Un promedio ponderado de las regiones de S/.0,30 y S/.0,20, utilizando como ponderaciones las poblaciones del censo de 1876, fue S/.0,228, cifra que se usó para todos los años.

Cuadro 10

Distribución ocupacional de la fuerza de trabajo

Distrito de Lima, 1857-1876

Ocupación	Fuerza de trabajo		Fuerza de trabajo	
	Masculina 1857	Masculina 1876[1]	Total 1857	Total 1876[2]
1. Agricultura y ganadería	1.381	1.298	1.476	1.324
de los cuales peones	(878)	(653)	(949)	(677)
2. Pesca	30	36	40	39
3. Minería	56	32	56	32
4. Industria				
Textiles	74	90	76	99
Productos de cuero	318	180	319	180
Productos de madera	77	80	77	80
Productos de metal	689	776	689	776
Cerámica	229	23	233	23
Productos químicos	112	52	112	54
de los cuales peones	(58)	(40)	(58)	(42)
Productos alimenticios	1.510	1.280	1.564	1.304
de los cuales peones	(239)	(165)	(239)	(170)
Prendas de vestir	3.877	1.978	5.927	3.423
Imprenta	200	248	200	248
Mobiliario	67	187	70	187
Otros	----	145	----	145

5. Construcción	2.259	3.043	2.259	3.052
de los cuales peones	(337)	(232)	(337)	(241)
6. Transporte				
Ferrocarril	---	129	----	129
Terrestre	756	823	756	823
Marítimo	22	94	22	94
7. Comunicaciones	10	30	10	30
8. Comercio	5.341	3.536	6.360	3.809
9. Servicios				
Personal y financiero	2.202	1.988	7.470	4.948
de los cuales cocineras	(957)	(523)	(2.205)	(872)
Lavanderas	(0)	(161)	(3.147)	(1.625)
Profesiones legales	534	273	534	273
Profesiones médicas	441	252	534	289
Profesiones liberales	65	138	71	138
Gobierno	3.903	3.753	3.903	3.753
Religión	484	433	1.793	992
Educación	419	168	566	262
Servicio doméstico	3.363	3.739	5.684	6.460
10. Empleados no asignados	----	1.206	----	1.271
11. Sin clasificar	447	40	476	43
Fuerza de trabajo total	28.866	26.050	41.277	34.280
Población total	34.670[2]	52.239	94.195	100.156

Fuentes: Fuentes 1858. Dirección General de Estadística 1878a: VI, 307-317.

[1] Los peones fueron asignados en los distintos sectores en 1876 en las mismas proporciones que fueron reportadas en 1857.

[2] Adultos hombres.

Cuadro 11
POBLACIÓN DE LIMA, 1535-1961

	DISTRITO	CAMBIO ANUAL PROMEDIO (POR CIENTO)	PROVINCIA	CAMBIO ANUAL PROMEDIO (POR CIENTO)
1535	70	---	---	---
1599	14.262	---	---	---
1793	52.627	0,7	---	---
1820	64.000	0,7	---	---
1836	55.627	-0,9	---	---
1857	94.195	2,5	---	---
1876	101.488	0,4	122.326	---
1908	---	---	154.624	0,7
1920	---	---	198.975	2,1
1931	---	---	334.159	4,8
1940	269.738	1,5	562.885	6,0
1961	338.918	1,1	1.632.370	5,2

Fuentes: 1535-1867: Fuentes 1858: 42. 1876: Dirección General de Estadística 1878b: 249, 261. 1908-1931: Dirección Nacional de Estadística 1944: I, xxiii. 1940: Dirección Nacional de Estadística 1944: V, 5. 1961: Dirección Nacional de Estadística 1965: I, 5; 56.

Cuadro 12

INGRESO NACIONAL DEL PERÚ, 1876-1877

(CIFRAS ANUALES EN MILES DE SOLES A PRECIOS CORRIENTES)

CATEGORÍA	INGRESO	FUERZA DE TRABAJO
1. Ingreso de los obreros		
Agricultores (ambos sexos) y jornaleros masculinos	S/.115.365	789.724
Ocupaciones femeninas de remuneración baja[1]	16.204	166.785
Hilanderas	9.899	167.778
2. Ingreso de artesanos y negocios		
Contribuyentes (patentes y contribución industrial)	18.128	13.110
Artesanos pobres exonerados de contribuciones		
Lima	5.845	5.620
Provincias	23.732	70.757
3. Sueldos del Gobierno	9.436	9.729
4. Otro ingreso de trabajo	33.147	84.992
5. Renta de propiedades	14.287	
6. Retorno al capital agrícola	1.500	
Totales	S/. 247.543	1.308.495

Fuente: véase el apéndice a este capítulo.

[1] Jornaleras, pastoras, domésticas, cocineras, lavanderas y costureras.

Cuadro 13

Importaciones al Callao o al Perú, 1857-1877

(miles de pesos o soles a precios corrientes)

	Telas de algodón	Telas de lana	Telas de lino	Telas de seda	Ropa	Drogas[1]	Manufacturas, etc.	Muebles[2]	Vinos, licores	Alimentos	Total
1857-Callao											
Inglaterra	1.329	448	126	66	61	29	414	53	54	27	2.608
Francia	105	394	16	296	448	15	551	61	512	52	2.473
Chile	224	79	19	23	18	13	237	14	48	1.149	1.824
Panamá	17	26	12	363	124	17	274	1	0	18	851
Otros	95	141	2	68	34	8	401	62	123	62	995
Total	1.769	1.088	175	817	686	82	1.877	191	758	1.309	8.752
1859-Callao											
Inglaterra	1.401	602	166	71	70	28	428	70	106	31	2.974
Francia	203	555	25	469	548	17	824	61	145	39	2.885
Chile	87	59	15	36	45	15	298	17	28	897	1.499
Panamá	29	21	8	271	140	40	337	0	1	19	864
Otros	95	131	6	28	43	5	498	62	40	87	998
Total	1.815	1.367	221	875	0.846	108	2.384	210	320	1.073	9.219
1866-Callao											
Inglaterra	1.826	734	354	23	98	---	1.813	---	251	33	5.133
Francia	578	1.375	86	437	1.603	---	1.573	---	302	97	6.051
Chile	0	0	0	0	30	---	42	---	0	1.594	1.666
Otros	26	54	8	10	299	---	1.137	---	48	390	1.973
Total	2.430	2.164	448	470	2.029	---	4.566	---	602	2.114	14.823

1867-Callao											
Inglaterra	1.611	568	316	34	95	---	1.278	---	174	50	4.125
Francia	633	925	52	285	840	---	869	---	191	68	3.863
Chile	0	0	0	0	30	---	61	---	0	931	1.022
Otros	28	38	2	7	164	---	1.034	---	33	304	1.611
Total	2.272	1.531	370	326	1.129	---	3.242	---	398	1.353	10.621
1877-Callao											
Inglaterra	1.415	848	285	136	714	218	3.186	---	47	121	6.969
Francia	645	338	64	85	661	91	717	---	199	60	2.860
Chile	2	15	6	1	11	4	281	---	2	1.176	1.497
Otros	663	243	76	94	216	208	2.246	---	198	794	4.740
Total	2.726	1.445	431	316	1.602	521	6.430	---	445	2.151	16.067
1877-Perú											
Inglaterra	2.640	1.453	345	154	812	230	4.727	---	112	152	10.626
Francia	853	657	78	131	800	109	965	---	254	103	3.950
Chile	3	15	9	1	14	6	1.231	---	9	1.550	2.837
Otros	1.179	667	101	133	301	244	2.993	---	250	898	6.767
Total	4.674	2.792	533	419	1.926	589	9.917	---	625	2.704	24.179

Fuentes: Ministerio de Hacienda 1858, 1860, 1868. Dirección de Estadística 1878: I.

[1] Las drogas están incluidas en la columna de manufacturas, etc. en los años 1866 y 1867.

[2] Los muebles están incluidos en la columna de ropa en los años 1866, 1867 y 1877.

Cuadro 14

Tasas arancelarias nominales sobre productos selectos, 1826-1872

(*ad valorem*)

Telas de algodón	1826	1828	1832	1833	1836	1839	1852	1855	1864	1872
Telas de algodón										
Tocuyos	80	Prohibido	Prohibido	Prohibido	20	25	15	20	20	25
Tejidos ordinarios y crudos	30	Prohibido	90	45	20	25	15	20	20	25
Tejidos que no sean blancos	30	30	30	25	20	25	15	20	20	25
Telas de lana										
Telas toscas (bayetones)	80	Prohibido	Prohibido	Prohibido	20	Prohibido	40	30	30	35
Otros	30	30	30	45	20	25	25	20	20	25
Sedas	30	30	30	15	---	18	28	20	20	25
Prendas de vestir	80	Prohibido	90	50	50	40	30	30	30	35
Calzado	80	Prohibido	90	50	50	40	30	30	30	35
Harina	48	Prohibido	75	67	38	50	30	33	33	27
Trigo	30	30	86	93	57	43	----	43	43	17
Maquinaria y herramientas	Libre	Libre	Libre	28	---	Libre	1	Libre	Libre	Libre
Bienes metálicos	30	30	30	28	10	12	15	25	25	30
Residuo no especificado	30	30	30	28	---	25	25	25	25	30

Nota: La harina y el trigo sujetos a derechos específicos fueron convertidos a derechos *ad valorem* asumiendo que los precios eran 6 pesos por quintal (12 pesos por barril) en el caso de la harina y de 3,5 pesos por fanega de 135 libras en el caso del trigo. Para el año 1839, los derechos incluyen el impuesto de arbitrio. El nivel real de los altos aranceles en los años iniciales fue reducido al permitir pagos parciales en papel moneda depreciado. Por ejemplo, el arancel de 90% correspondiente a 1832 podía ser pagado 50% en plata y 40% en papel moneda.

Fuentes: Dancuart 1902: II, 79, 93, 106, 140-141, 185, 207; 1903a: III, 116-118; 1903c: V, 184-185; 1904: VI, 82-84; 1907: IX, 168-169. Rodríguez 1895: 382-384, 457-458, 462-463. También Ricketts 1826b, en castellano en Bonilla 1975: I, 44-45. Original reproducido en Humphreys 1940: 147.

Cuadro 15

Contribución de patentes

	Población total, 1876		Total de matrículas esperadas, % de Lima	Matrículas actuales como % de Lima		Déficit	
	Distritos	% de Lima		1853	1864	1853	1864
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Lima	101.488	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0
Callao	33.638	33,1	33,1	6,8	14,7	26,4	18,5
Ica	9.763	9,6	4,8	1,1	2,7	3,7	2,1
Trujillo	10.538	10,4	5,2	2,8	1,3	2,4	3,9
Cuzco	8.583	8,5	4,2	6,3	0,0	–2,1	4,2
Cerro	12.317	12,1	6,1	3,3	5,2	2,8	0,8
Tacna	10.778	10,6	5,3	6,2	5,3	–0,9	0,0
Arequipa	23.805	23,5	11,7	2,6	2,9	9,1	8,8
Déficit total como % del valor total de matrículas de patentes						32,1	29,1
Lo mismo sin incluir al Callao						15,1	11,7

Fuentes:

Columna (1) Dirección de Estadística 1878: 177, 187, 249, 261, 393, 476, 483, 771, 789, 803.

Columna (2): Columna (1).

Columna (3): Columna (2), con las ciudades de provincia multiplicadas por 0,5.

Columnas (4) y (5): Datos del cuadro anterior.

Columna (6): Columna (3) menos columna (4). La cifra total de 32,1 se deriva como la suma de los déficits provinciales (26,4 hasta 9,1) multiplicado por el factor (49059/63318) (véase cuadro anterior).

Columna (7): Columna (3) menos Columna (5).

Capítulo 3
Evolución de los salarios reales en el Perú, 1900-1940[1]

Migraciones y estructura ocupacional

Algo cercano a un censo fue intentado a comienzos del periodo en 1896, cuando la Sociedad Geográfica de Lima formó una comisión encargada de estimar la población del Perú, no solo nacional, sino para cada uno de los departamentos y provincias. Sin duda el resultado sobreestimó la población total a la vez que fue fuente de sobreestimaciones periódicas subsiguientes hasta que el censo nacional de 1940 eliminó esas especulaciones.

La población del Perú creció a una tasa anual promedio de 1,3% entre los censos de 1876 y 1940. Si el Perú hubiera mantenido ese ritmo de crecimiento constante año tras año durante ese periodo, la población en 1896 hubiera sido de 3.502.000. En la realidad, el crecimiento fue más bajo antes de esa fecha que después, por múltiples razones, siendo las más importantes los trastornos producidos por la guerra con Chile. La

1. Documento de trabajo escrito en 1974 y 1977. Publicado en castellano en *Economía* III (5), junio de 1980: 83-123. Agradezco a Doris Garvey por su valiosa colaboración en la preparación de varios cuadros, y a Heraclio Bonilla por la traducción.

población en 1896 seguramente estuvo por debajo de la cifra mencionada y con ello muy por debajo del estimado de la Sociedad Geográfica de Lima, que fue de 4.610.000.[2]

El crecimiento de la población entre 1876 y 1940 estuvo acompañado de un cambio gradual de la distribución regional de la población. El cuadro 1 muestra que la tasa de crecimiento nacional de 1,3% puede ser desagregada entre tasas de 1,6% tanto para la costa como para la selva, mientras que la población de la sierra solo creció en 1,15% por año. El ritmo de la migración fue tan lento que la costa aumentó solo 5 puntos porcentuales sobre el total de la población nacional en un periodo de 64 años, Sin embargo, en un periodo comparativamente corto, en los 21 años entre los censos de 1940 y 1961, la costa tuvo once puntos porcentuales adicionales. El patrón demográfico regional no solo cambió más rápidamente después de 1940; también, como lo he señalado en otro trabajo, cambió más rápidamente antes de 1876.[3]

Más detalles en torno a los cambios demográficos entre los censos nacionales pueden ser deducidos de tabulaciones censales periódicas especiales de ciudades o provincias específicas. Las más útiles están resumidas en el cuadro 2. La conclusión más convincente de estos datos es el incremento de la tasa de crecimiento de la población a lo largo del periodo comprendido entre 1876 y 1940. En el caso de todos los puntos intermedios de los censos especiales, la tasa de crecimiento de la población fue mayor después de la fecha en cuestión de lo que había sido antes. Desde 1876 hasta la primera década del siglo XX, la impresión que

2. Los estimados de la Sociedad Geográfica de Lima de 1896 están reimpresos en todos los números del *Extracto estadístico del Perú* en los años 20 (Dirección Nacional de Estadística. Por ejemplo, edición de 1919, pp. 1-3). El censo de 1940 critica fuertemente estos estimados. Véase Dirección Nacional de Estadística 1944: I, cap. 10, pp. CI-CXIV. Los autores del censo de 1940 estuvieron a la defensiva en lo que concierne a sus propios resultados. El significado geopolítico de una vasta población estuvo muy presente en la mente de los líderes del gobierno. Una historia muy difundida cuenta que, antes de publicar los resultados, el Presidente informó a los directores del censo que el Perú debería tener por lo menos 7.000.000 de habitantes. El conteo, sin embargo, solo llegó a 6.207.967. Una hábil estimación de las omisiones del censo y la población selvática elevó la cifra a 7.023.111, manteniendo al mismo tiempo todas las tabulaciones sobre cuya base se había realizado el conteo.

3. Hunt 1984 [1973]: cuadro 9. Ese trabajo es también un capítulo de este tomo.

se tiene es de un crecimiento de población casi imperceptible. Es cierto que la población de Lima aumentó en una tasa anual de 1,1% entre 1876 y 1908, pero el Callao declinó, la provincia del Cuzco solo creció en un 0,4% anual y la provincia de Chiclayo —tal vez representativa para las provincias agrícolas de la costa— creció en 0,7%. Virtualmente no sabemos nada de la sierra rural, pero parece legítimo concluir que la costa, en su conjunto, tuvo un crecimiento no mayor del 1% anual entre 1876 y 1905. No sorprende ver que en una fecha tan tardía como 1906, Garland se vio forzado a lamentar el crónico despoblamiento de la costa y la consecuente escasez de mano de obra a la que tuvieron que enfrentarse los agricultores:

> En verdad, el progreso de la industria agrícola, indispensable para el bienestar y solidez de las naciones, está todavía en el Perú, fatalmente vinculada a la importación de brazos auxiliares por la gran escasez de población propia rural en la Costa.[4]

Una tasa de crecimiento tan baja como 1,0% anual para 1876-1905 implica una aceleración del crecimiento de la población a por lo menos 2,1% anual para el periodo 1905-1940. Esto también queda confirmado por diversos datos dispersos. La provincia de Chiclayo creció en 2,7% entre 1906 y 1940. Tanto las ciudades serranas como las costeras comenzaron a crecer más rápidamente: Arequipa a 2,7% de 1917 a 1940; Cuzco a 2,55% desde 1912, lca, Chiclayo y Piura a más del 3% en las décadas de 1920 y 1930; Lima a más del 4% en el mismo periodo. Más allá de ello, parece que la depresión de los años 30 produjo repercusiones insignificantes en el decrecimiento poblacional de la costa. Esta observación puede ser tomada como una de las evidencias —entre otras— que sugieren que la Gran Depresión no afectó fuertemente al Perú.

Por ello concluimos que a lo largo de las cuatro primeras décadas del siglo XX, la población de la costa creció en más del 2% por año, con ciudades que crecían en más del 3%·

Podemos distinguir tres periodos concernientes al crecimiento poblacional de la costa: un periodo de estancamiento o declive que se inició

4. Garland 1905: 47.

con la Guerra del Pacífico y se extendió tal vez hasta la década de 1890, un periodo de modesto crecimiento en las dos primeras décadas del presente siglo y un periodo de aceleración urbana que se inició en 1920. El patrón ha permanecido notoriamente constante desde 1920 hasta hoy: Lima crece a tasas que varían entre 4,65% y 5,1% y otras ciudades de la costa entre 3 y 4%.

La acelerada migración del siglo XX hizo que las tres ciudades más grandes del Perú —Lima, Callao y Arequipa— aumentaran su participación en la población nacional de 7,9% en 1876 a un todavía modesto 12,5% en 1940.[5] El crecimiento global de la urbanización fue aun mayor. En el censo de 1940 se calculó que la proporción urbana de la población había crecido tanto como en un 36%, pero este resultado estuvo basado en una definición demasiado generosa de lo que era considerado un centro urbano. Si admitimos un "estatus urbano" solamente a los centros de más de 2.500 habitantes, la proporción urbana total todavía sería de 23,6%.[6]

Paradójicamente, este proceso de urbanización estuvo asociado con cambios en la estructura ocupacional que parecían ir en la dirección opuesta —un incremento de la participación de la fuerza laboral agrícola en el total nacional y un acentuado decrecimiento en participación de aquella parte ligada a la industria (véase cuadro 3)—. La paradoja se explica por la contracción de la producción artesanal, particularmente de los textiles.

La contracción de la producción artesanal frente a la competencia de las fábricas modernas había empezado mucho antes del censo de 1876. Los orígenes por lo menos se encuentran en el remoto siglo XVIII, cuando la competencia de las importaciones causó una contracción sustancial de la producción textil peruana. A mediados del siglo XIX se produjeron masivas protestas de artesanos en contra de una mayor expansión de las importaciones.[7] Hacia 1876, los artesanos urbanos, habiendo fracasado en sus intentos de contrarrestar la avalancha de las importaciones que invadieron al Perú en la época del guano, se habían reducido significativamente y habían sido silenciados políticamente.

---

5. Estas cifras se refieren a las provincias en que están situadas las tres ciudades.

6. Dirección Nacional de Estadística 1944: I, cuadro 4 (censo de 1940).

7. Hunt 1984 [1973]: 59.

A pesar de ello, la producción artesanal aún dominaba la escena rural peruana. El número de artesanos rurales disminuyó gradualmente en las siguientes décadas, un cambio que pasó inadvertido en el diálogo político nacional. En parte ese fue el caso, porque la población rural no tenía acceso a la política nacional, y en parte porque la mayoría de esta eran mujeres. El censo de 1876 contó 167.778 hilanderas mujeres. Estuvieron concentradas en la sierra central y norte, representaban más de una tercera parte de toda la población femenina adulta, y el 52% de todos los trabajadores adscritos a la manufactura.[8]

Hacia 1940, los trabajadores artesanales en la producción textil, a pesar de las sensibles bajas en sus filas, todavía fueron muchos más que los trabajadores de las fábricas textiles. En el cuadro 4, en el que se usa a las mujeres adscritas a la producción textil fuera de Lima como indicador aproximativo (*proxy)* de los trabajadores artesanales, se muestra que su número se redujo en alrededor de 40.000 entre 1876 y 1940, y que en términos relativos se redujo más agudamente de 15,10% a 6,33% de la fuerza laboral. Como en el caso de la migración regional, sin embargo, el ritmo de cambio vino mucho más rápidamente después de 1940.

El patrón de cambio en la composición sectorial de la fuerza laboral parece una versión exagerada de patrones previamente descritos por Keesing para el caso mexicano.[9] En el cuadro 5 se comparan los resultados de Keesing con las cifras peruanas. A lo largo del siglo XX, aparentemente, la vida rural mexicana permaneció un tanto más especializada en la producción agrícola y más dependiente de los textiles de Puebla y de los productos de otros centros tradicionales de manufactura. Este patrón implica una mayor participación en la agricultura comercial, y relativamente pocos bolsones de completa subsistencia.

Mientras que en ambos casos la industrialización temprana estuvo asociada a una reducida producción artesanal, y el consecuente aumento de la proporción de mano de obra en la agricultura, parece que diferentes procesos produjeron este cambio. El caso mexicano descrito por Keesing involucró el desplazamiento de trabajadores de un sector a otro.

---

8. Hilanderas como porcentaje de la población femenina total por encima de los 15 años en 1876: Áncash, 35,7%; Amazonas, 53,2%; Cajamarca, 42,8%; Junín (incluyendo Pasco), 35,2%.

9. Keesing 1969: 723-725.

En el caso peruano, sin embargo, la mano de obra artesanal femenina, que fue reemplazada por la producción fabril, simplemente se salió de la fuerza laboral. Ello explica el tremendo declive de las tasas de participación en la fuerza laboral que se indica en la última línea del cuadro 3.[10]

El declive de la artesanía rural, entonces, por lo general, significó que la familia campesina perdió una fuente secundaria de ingreso monetario, y que la mujer dedicó más de su tiempo a las tareas de subsistencia. Este cambio aumentó sustancialmente la participación de la agricultura en el total de la fuerza laboral, pero dejó la participación de la fuerza laboral masculina virtualmente inalterada. El cuadro 6 muestra estas tendencias sobre la base de una selección de los departamentos más pobres del Perú. Los cuatro departamentos más pobres, tomados en su conjunto, siguen siendo hoy día los económicamente más aislados.

Áncash, Cajamarca y Puno, por otra parte, a pesar de que apenas son un poco menos pobres, están caracterizados por una comercialización agrícola más extendida. Para estos tres departamentos, el declive de la producción artesanal femenina antes de 1940 tuvo un efecto notable, ya que aumentó la participación de la agricultura en la fuerza laboral total. Nuevas oportunidades para la agricultura comercial tuvieron un efecto similar, aunque mucho menos pronunciado sobre la parte de la fuerza laboral masculina ocupada en la agricultura. El efecto fue menos pronunciado por dos razones. Primero, la expansión de la actividad comercial y estatal produjo una tendencia descendente secular en la participación de la agricultura en la fuerza laboral masculina, como se evidencia en los datos de los cuatro departamentos más pobres. Esta tendencia también estuvo presente en los departamentos más prósperos, donde operó contra la tendencia al incremento de la participación de la agricultura, con la especialización intensificada de la agricultura

10. La magnitud del declive en las tasas de participación de la fuerza laboral femenina entre 1940 y 1961 hizo que los estadísticos de las cuentas nacionales asumieran que una gran parte del cambio solo fue una cuestión de definición. Correspondientemente, las cifras de 1940 fueron ajustadas para lograr una mayor conformidad aparente con las cifras de 1961. Véase Banco Central de Reserva 1966: 39. Sin embargo, la perspectiva histórica adicional que provee el censo de 1876 sugiere que en realidad las cifras de 1940 están bien (el efecto de este asunto sobre las estimaciones del PNB sea probablemente mínimo).

comercial. Segundo, el incremento del esfuerzo en la agricultura comercial estuvo protagonizado por personas que ya eran agricultores. Esta producción de subsistencia pudo ser rebajada para liberar tiempo en función de esfuerzos intensificados en la producción comercial sin modificar la categoría ocupacional.[11] La parte de horas/hombre total dedicada a la agricultura probablemente aumentó más de lo que indican las estadísticas ocupacionales.

Expansión del sector capitalista

Mientras las zonas más pobres de la sierra permanecieron atadas a una agricultura de subsistencia, el sector capitalista de la nueva economía de exportación peruana atravesó un crecimiento económico sostenido. Así, el Perú comenzó una senda de desarrollo dualista, que es característica de Latinoamérica en tiempos recientes. Aparte de un censo ocasional, todas nuestras estadísticas se refieren al sector moderno o capitalista de la economía peruana. Debemos definir los límites de este sector, trazar su crecimiento y, luego, explicar el crecimiento global de la economía peruana solo a través de una serie de supuestos acerca de lo que sucede en el sector tradicional, no capitalista.

Cualquier delimitación de fronteras entre sectores de una economía dual supone, en cuanto a los pequeños detalles, una serie de decisiones totalmente arbitraria. Las apropiadas líneas demarcatorias deberían ser establecidas de acuerdo con las relaciones sociales de producción y el resultante comportamiento económico. El sector capitalista o moderno abarca aquella parte de la economía donde los pagos al capital y al trabajo están diferenciados, encaminándose a distintas clases con distintas formas de comportamiento. El comportamiento económico del capitalista: el acento en el ahorro, la reinversión y la búsqueda empresarial de nuevos mercados, nuevos productos y nuevas tecnologías, representa el rasgo distintivo del sector capitalista. En el sector tradicional no existen ni este comportamiento ni la diferenciación del pago de factores.[12]

11. Stephen Resnick (1970) rastreó una evolución similar en varios países asiáticos.

12. El primero en desarrollar esta diferencia fue W. A. Lewis 1973 [1954].

El delineamiento de sectores en una economía dual jamás significó que no existiesen conexiones que atravesaran las líneas divisorias. La más obvia e importante conexión es a través del mercado de trabajo. A pesar de que se espera que los salarios reales en el sector capitalista estén por encima de los niveles de ingreso del sector tradicional, aquellos se encuentran ligados a los niveles tradicionales. El proceso a partir del cual puede aumentar el bienestar económico a través de la expansión de tal sector capitalista, depende de la presencia y fuerza de este lazo.

Si este lazo es muy estrecho, los salarios reales no pueden aumentar y los beneficios derivados del crecimiento solo se dan a través de una expansión del empleo en el sector capitalista, en vista de que cada nuevo trabajador en este sector aumenta su ingreso real luego de abandonar el sector tradicional. Pero incluso esta ventaja, si bien es medible a través del poder de compra en unidades físicas, puede ser ilusoria, en vista de los costos psicológicos provocados por el dislocamiento.[13] Si, por otra parte, se permite un aumento de los salarios reales a través de la actividad sindical, la legislación estatal o el mejoramiento de capacidades de la mano de obra al interior del sector capitalista, entonces los beneficios del crecimiento se traducen tanto en una expansión del empleo como en el aumento de los salarios reales en el sector moderno.

Por ello, llegamos a la pregunta: ¿hasta qué medida y en qué forma los peruanos se beneficiaron con el crecimiento durante la expansión de la nueva economía de exportación?

Un primer paso hacia una respuesta supone una definición del sector capitalista. Afortunadamente, el sistema de recojo de datos estadísticos en años recientes permite hacer una diferenciación conveniente y razonable entre los sectores capitalista y tradicional. Establecimientos de más de cinco trabajadores han sido obligados a registrarse y presentar informes financieros para fines del pago de impuestos, de los cuales regularmente el Banco Central de Reserva recibió copias para compilar las cuentas nacionales. Estas empresas registradas y el propio gobierno pueden ser tomados como el sector capitalista. En cuanto al empleo, el cuadro 7 muestra que en 1950 el sector capitalista definido de esta manera

---

13. Arnold Harberger enfatiza este punto en numerosos trabajos como, por ejemplo, Harberger 1971.

constaba de 353.335 trabajadores en empresas privadas. Si agregamos a este total un estimado de 104.200 empleados estatales, podemos concluir que el 17,7% de la fuerza laboral total estuvo empleada en el sector capitalista en aquel año.

El cuadro 7 también muestra que el porcentaje de mano de obra incorporado al sector capitalista varió considerablemente de acuerdo con el sector de actividad económica, desde un porcentaje alto en la minería (79%) a un porcentaje bajo tanto en la construcción como en la agricultura (8%).

Desafortunadamente, esta definición conveniente del sector capitalista en función de las empresas registradas no puede ser extendida hacia el pasado. En cambio, debemos apoyamos en aproximaciones (*proxies)* usando los datos de 1950 solo como puntos de referencia que permitan un juicio acerca de su confiabilidad. Comenzamos con la agricultura.

Los datos del Banco Central sobre empleo en las empresas agrícolas registradas fueron publicados por vez primera con un corte regional solo en 1956.[14] Mostraron que los departamentos más grandes de la costa (Lima, lca, La Libertad, Lambayeque, Piura) representaban el 79% del total. El departamento de Lima contribuyó con unos 50.000 al total, los otros cuatro departamentos de la costa más o menos con 20.000 cada uno. Este patrón sugiere que cerca del 20% del empleo agrícola registrado estuvo situado en las grandes haciendas serranas, mayormente dedicadas al pastoreo, y a las operaciones ligadas a la producción de verduras y leche en los alrededores de Arequipa. Otro 20% estuvo destinado a jardines de hortalizas en las cercanías de Lima, y el restante 60% generó la mayor parte de los cultivos comerciales de la costa: algodón, azúcar y arroz.

Las series periódicas de las que disponemos, presentadas en el cuadro 8, solo se refieren al empleo ligado a estos tres productos. Las cifras corresponden bastante bien con las del censo agrícola de 1929 y el de población de 1940, pero no encajan tan bien con las cifras de empleo registradas por el Banco Central. Deficiencias de cobertura en los datos del Banco Central probablemente sean una de las causas de esta discrepancia. Las variaciones de año a año en las cifras del Banco Central

14. BCR 1958: 68.

son demasiado grandes para ser explicadas por una real variación en el empleo. Pero la causa mayor es, sin duda, un problema de definición. Las estadísticas de empleo registradas solamente se refieren al empleo permanente, mientras que las cifras referentes a los braceros del cuadro 8 omiten a los empleados pero toman en cuenta a los más numerosos trabajadores estacionales. Parece apropiado incluir el trabajo estacional en el sector capitalista cuando está en función de organizaciones capitalistas, pero debe recordarse que, a pesar de las altas tasas de empleo registradas en el cuadro 8, en realidad más o menos el 40% del empleo agrícola en el sector capitalista no está contabilizado.

Las estadísticas en torno al empleo en la minería presentan considerablemente menos problemas. Informes anuales de varias entidades del Ministerio de Fomento contienen cifras relacionadas al empleo en la minería para la mayor parte de los años desde 1905. Las cifras coinciden bastante bien con aquellas provenientes de otras fuentes. Por ejemplo, la cifra para 1940 anota un empleo en el sector minero que es 84% de la del censo nacional del mismo año. La cifra para 1950 fue de 91% de empleo minero en las empresas registradas, tal como fuera presentado por el Banco Central de Reserva.[15]

En el caso de la industria, una variable aproximativa (*proxy*) disponible para el empleo capitalista es el empleo industrial de la provincia de Lima. La alta concentración de la industria en Lima, largamente criticada por los políticos peruanos, hace posible usar estas cifras como variable aproximativa. En 1953, por ejemplo, el departamento de Lima concentraba el 78% del capital y de las ganancias brutas de la industria registrada. Agregando al Callao, la proporción crece a 85 y 87%, respectivamente.[16]

Las ventajas y desventajas de esta variable aproximativa (*proxy*) se hacen evidentes en la columna 5 del cuadro 7. Algunas industrias, tales como la manufactura de cueros y la producción de alimentos, estuvieron fundamentalmente situadas fuera de Lima en 1950. Otras actividades industriales dentro de Lima, como las fábricas de muebles y vestidos,

15. Según las series del Ministerio de Fomento, el empleo minero en 1950 fue de 40.352 (Dirección Nacional de Estadística, *Anuario Estadístico del Perú*, 1950: 531), comparado a 44.191 en el cuadro 7.

16. BCR 1956: 69.

siguieron siendo patrimonio de artesanos y pequeños talleres. En otros sectores industriales tales como metales, cerámicas, productos químicos e industrias gráficas, Lima concentraba la mayor parte de la actividad industrial.

La cambiante composición sectorial del empleo en la provincia de Lima está resumida en el cuadro 9. Centrándonos solo en el sector industrial, definimos al empleo en la industria capitalista como el empleo total industrial menos el sector vestidos, que mantuvo su carácter fundamentalmente artesanal a lo largo del periodo. Esta serie de empleo industrial en el sector capitalista fue transferida al cuadro 10 y sumada al empleo minero y agrícola para dar cinco puntos de referencia estimados del empleo total en el sector capitalista de producción de bienes. Alternativamente, consideramos a todo el empleo de la provincia de Lima básicamente de carácter capitalista, de manera que el sector capitalista consistiría de Lima más la agricultura de la costa y la minería. Las cifras de empleo total basadas en esta definición también están dadas en el cuadro 10. Mientras estas estimaciones alternativas están contaminadas por la inclusión de elementos artesanales, tales como la industria del vestido de Lima, también incluyen actividades comerciales y de servicios que representan la más importante fuente de empleo en un sector capitalista en desarrollo que experimenta cambios técnicos ahorradores del trabajo en la producción de bienes. Las tasas de crecimiento del empleo entre los varios puntos de referencia del cuadro 10 se indican en el cuadro 11.

Cualquiera que sea la definición usada, el empleo en el sector capitalista se expandió mucho más rápidamente que en el conjunto de la economía. Mi mejor estimado, admitidamente grueso e incompleto, es que la fuerza laboral total del Perú solo creció en un 1,15% anual entre 1908 y 1940. Esto fue sustancialmente menor que la tasa de crecimiento de la población porque, por razones discutidas anteriormente, la tasa de participación de la fuerza laboral declinó a lo largo del periodo.[17] En

17. Este estimado está basado en un crecimiento anual de población entre 1876 y 1905 que se asume de 1,0% tanto para la costa como para la selva, elevándose a 2,1% entre 1905 y 1940. Se asume que el crecimiento demográfico se mantuvo constante a un 1,15% por año en la sierra a lo largo de ambos subperiodos. Se asume que las tasas de participación de la fuerza laboral declinaron uniformemente entre 1876 y 1940,

contraste, el empleo total en el sector capitalista, mostrado en el cuadro 10, creció en 3,2% por año, elevándose de 9,2% de la fuerza laboral total en 1908 a 17,5% en 1940. El empleo en el sector capitalista de producción de bienes creció aun más rápidamente en este periodo a una tasa anual del 4,1%, pero solamente de 4,0% de la fuerza laboral en 1908 a 10,1% en 1940. Un crecimiento más rápido del empleo en el sector capitalista, a la vez que no es sorprendente, tampoco debería de ser tomado siempre como dado. En efecto, esta condición a veces ha sido usada como una prueba de éxito cuando se evaluaba el proceso de desarrollo económico. Éxito, en esta perspectiva, significa escapar al espectro malthusiano y la eventual creación de una economía de escasez de trabajo con continuos aumentos salariales.[18]

El patrón sectorial y temporal de la expansión del empleo en el sector capitalista no fue, sin embargo, el que normalmente se espera. En relación con los sectores, el cuadro 10 señala la enorme importancia de la agricultura en la expansión del empleo. El cuadro muestra que la parte de la agricultura en el empleo del sector capitalista aumentó regularmente a lo largo del periodo, de aproximadamente 25% a 40%. Solo en la producción de bienes, la parte de la agricultura fue mucho más dominante, conteniendo más o menos los $^{2}/_{3}$ del empleo durante el periodo en cuestión. En realidad, la participación de la agricultura probablemente fue aun más grande, en vista de que las cifras incluyen solamente un 60% del empleo agrícola total al interior del sector capitalista. En comparación, la industria moderna simplemente no fue de gran tamaño, y la minería siguió siendo fuertemente intensiva de capital. Cambios técnicos ahorradores de trabajo tanto en la minería como en la producción azucarera mantuvieron estancado el empleo en esos sectores en la mayor parte del periodo. La producción del algodón y el arroz, mucho menos dable a la mecanización y con una fuerte expansión en casi cada década,

---

llegando a la cifra de 44,58% en 1905. Estos supuestos proporcionaron estimaciones de la fuerza laboral para 1905 de 1.654.091 sobre una población total de 3.710.389. Como resultado se obtuvo un estimado del crecimiento anual de la fuerza de trabajo entre 1905 y 1940 que ascendía a 1,15%, con lo que la cifra para 1908 fue estimada en 1.711.984.

18. Fei y Ranis 1964.

creó las bases de la expansión del empleo en el sector capitalista de producción de bienes.

Si separamos las primeras décadas de este siglo en subperiodos, el patrón de expansión del empleo revela algunas sorpresas adicionales. Las cifras del cuadro 11 hacen aparecer a la expansión económica de los años veinte bastante raquítica comparada con lo que antecedió y lo que siguió luego. En el Perú, esta década mítica coincidió con el periodo del Oncenio, la dictadura de Leguía que duró 11 años, que comenzó inmediatamente después de la gran guerra y terminó con las repercusiones del *crash* mundial en 1930. Fue un periodo de grandiosos planes económicos, de gastos gubernamentales extravagantes y de ocasionales duras represiones en nombre del progreso económico. Las cifras, empero, demuestran que el progreso no fue en realidad tan grande. El empleo agrícola, con excepción del caso del arroz, se estancó, el empleo minero siguió una pauta errática, y el empleo industrial, a la vez que se expandía considerablemente, fue simplemente demasiado reducido como para haber provocado diferencias. La mayor expansión del sector capitalista ocurrió en los sectores terciarios, tales como comercio y servicios, en especial servicios gubernamentales.

En contraste, la actuación económica de los años treinta aparece como extraordinariamente pujante. En esta década de depresión mundial, el empleo en la producción mercantil se expandió en 4,9% anualmente de 1929 a 1940, mucho más rápidamente que en los periodos previos. El empleo total se expandió por lo menos tan rápidamente, tal vez incluso más, que en los años veinte. Mientras que la expansión del empleo reposó en los sectores terciarios en los años veinte, las principales fuentes de empleo en los treinta fueron el algodón y la minería.

Nuestros estimados de la expansión del empleo total son probablemente demasiado bajos. Uno generalmente espera que el empleo en los sectores terciarios capitalistas —comercio y servicios— crezca más rápidamente que en la producción mercantil, donde se sienten con más fuerza los efectos de los cambios técnicos ahorradores de trabajo. El crecimiento del empleo en la minería y la producción azucarera, en efecto, parecen haber estado restringidos por tales causas. Por ello parece que la pauta de cambio del patrón de empleo peruano antes de 1940 debería coincidir con nuestra expectativa general. Sin embargo, de acuerdo con nuestras cifras, esto no sucede. La tasa de crecimiento del empleo total

es mayor que el empleo en la producción mercantil solamente durante el Oncenio, y solo por un pequeño margen incluso ahí. El estimado de la tasa de crecimiento del empleo en la producción mercantil parece ser más confiable, ya que el crecimiento del empleo total aparentemente sufre dos sesgos. La medida olvida un posible crecimiento rápido de la actividad comercial capitalista en las provincias, e incluye a una población artesanal estancada en Lima.

Concluimos, por ello, que el empleo en el sector capitalista se expandió rápidamente a comienzos del siglo XX, a pesar de haber estado restringido en ciertos sectores por cambios técnicos ahorradores de trabajo, y que la expansión desarrollada a lo largo de la década de los 30 fue por lo menos tan fuerte como en los 20, y que este sector capitalista, tal como se desarrolló, permaneció sustancial y esencialmente agrícola.

Tendencias del salario monetario en el sector capitalista

A continuación, examinaremos la evolución de los salarios reales en el sector capitalista de la economía dual peruana en dos pasos, incluyendo primero la compilación de series de salarios monetarios y luego la deflación a través de un adecuado índice del costo de vida.

Las series de los salarios monetarios están presentadas en los cuadros 12, 13 y 14.[19] Contienen un número de rasgos interesantes, y algunas trampas. Las series de la agricultura son bastante completas, pero adolecen de varias negligencias en la compilación, algunas de las cuales han sido corregidas, como lo atestigua el pie de página del cuadro 12. Entre los dispersos comentarios sobre los jornales azucareros en los años anteriores a 1912, se juzga que solo dos referencias son lo suficientemente confiables para ser incluidas en el cuadro. El estimado de Garland de 1895 no es más que una apreciación casual, un factor multiplicador usado para calcular el total de la masa salarial de la industria azucarera. Sin embargo, los estudios de Garland están basados en tantos conocimientos de detalles estadísticos en otros aspectos que incluso un estimado de salarios casual tiene cierto peso. El estimado para 1907 proviene de un

19. Algunas estimaciones adicionales de salarios industriales serán recolectadas una vez que se logre obtener el censo de Lima de 1920 (Dirección de Estadística 1927).

cuidadoso muestreo de los valles de Chicama y Santa Catalina, proyectado a un promedio nacional de acuerdo con la proporción de niveles de salario nacional y local para el azúcar en 1916.[20]

Las tasas salariales variaron grandemente, incluso en actividades aparentemente tan estandarizadas como el trabajo de campo azucarero. Un funcionario del gobierno en 1912 informó que una sola hacienda del valle de Chicama pagaba jornales diarios entre 0,70 y 1,50 para arar, 0,50 a 0,60 para sembrar, 0,50 a 1,00 para cultivar, y 0,50 a 1,80 para cortar y recolectar.[21] Estas escalas suscitan una considerable discrepancia entre salarios mínimos y promedio, creando así una nueva posible trampa en la comparación de salarios provenientes de diferentes fuentes.[22]

Problemas más serios surgen de la naturaleza del sistema de reclutamiento y pago de la mano de obra. De una u otra manera la industria azucarera peruana se mantuvo a través del sistema de enganche. Cuando se abolió la esclavitud en 1855, la carga laboral fue traspasada a los culíes chinos, cuya condición social demostró ser escasamente distinta de la esclavitud. Tan tarde como 1890, los culíes todavía eran predominantes en el espectro de la fuerza laboral en los cañaverales, a pesar de que no era posible adquirir nuevos trabajadores de la China. Confrontados con la posibilidad de que la crónica escasez de mano de obra empeorara, los industriales azucareros voltearon la mirada hacia la población indígena de la sierra. Intentos previos de reclutamiento de mano de obra en la sierra habían fracasado. El campesino independiente sintió poca atracción por las haciendas azucareras; incluso para aquellos que no tenían tierra, los bajos salarios y los requerimientos estacionales de mano de obra de las haciendas serranas parecían preferibles a las cuadrillas en los valles costeros, de clima tropical e infestados de malaria.

Lo que las haciendas no pudieron hacer por sí mismas, lo hicieron algunos intermediarios y sobre la base de créditos. En la década de 1890, los contratistas de mano de obra peinaron la sierra, registrando

20. Dirección de Estadística, *Extracto estadístico* 1918: 98, señala que los salarios en el valle de Chicama fueron del 91,5% del promedio nacional.

21. De Osma 1972 [1912]: 21.

22. La observación de Klarén (1970: 34) de que la huelga azucarera de 1912 exigió un aumento de 0,50 a 0,60 claramente debe referirse a los salarios mínimos.

trabajadores a través de adelantos en dinero que serían devueltos después como deducciones del salario.

El sistema funcionó maravillosamente bien. Los peligros para el trabajador están descritos por el significado del término "enganche". Sin embargo, los atractivos del pago en dinero eran tan fuertes, que los trabajadores de la sierra fueron reclutados por miles.[23] Un censo de una provincia serrana de 1906 señalaba que un total del 15% de la población masculina estaba enganchada en la costa, en las plantaciones azucareras, las haciendas algodoneras y las islas guaneras.[24]

En su peor momento, el enganche se convirtió en un sistema abierto de peonaje por deudas. El trabajador, una vez establecido en la plantación azucarera, rápidamente se encontró con que todas sus transacciones económicas estaban controladas por el contratista. El contratista le pagaba, después de hacer deducciones frente al adelanto de dinero original, pero el pago siempre se efectuó en vales usables solo en la tienda manejada por el contratista, a precios manipulados por él mismo. Así, el trabajador estuvo atrapado por deudas permanentes y en servidumbre perpetua.

Los trabajadores cañeros no aceptaron pasivamente la forma en que se pretendía tratarlos. Hubo disturbios laborales en una fecha tan temprana como 1910 y continuaron de forma intermitente en las décadas siguientes. La gran huelga de 1912, dirigida particularmente contra los abusos del enganche, solo concluyó después de la peor masacre de la historia laboral peruana. Ni esta ni la siguiente confrontación, que ocurrió en 1921, pueden ser consideradas una victoria de los trabajadores. Sin embargo, ayudaron a que gradualmente fueran mejoradas las condiciones de trabajo. Después de 1912, las haciendas mismas se hicieron crecientemente cargo de los almacenes locales. Esto terminó con los abusos más feroces del enganche, pero la institución misma solo murió lentamente. Nueve años después, los participantes de la huelga de 1921 todavía reclamaban abolición, y más o menos quince años más tarde, a

23. El enganche está descrito en Osma 1972 [1912] y en Klarén 1970: cap. 2. Véase también otras referencias en el trabajo de Klarén.

24. Cisneros 1907.

mediados de los años 30, Poblete Troncoso describiría al enganche como a una institución viva que "era antes más frecuente".[25]

La gradual extinción del enganche indica que el nivel de bienestar de los trabajadores aumentó con el tiempo de una manera no observable por las tendencias de salarios monetarios, deflactados por un índice de costo de vida urbano.

Los niveles de bienestar también aumentaron por una reducción progresiva de las horas de trabajo diarias. La jornada de 8 horas tuvo singular importancia como meta para el movimiento laboral peruano en las primeras décadas del siglo XX. Fue al comienzo una meta distante. La jornada de trabajo estaba fijada en 14 horas en las panaderías en 1901, en 10 horas para los estibadores en 1904, 16½ para conductores y choferes de las líneas de tranvía en 1906, 12 horas para los trabajadores textiles de Santa Catalina en 1912.[26] En las huelgas que se siguieron en los años siguientes, el aumento de salarios rivalizó con la lucha por las 8 horas dentro de las metas de los trabajadores.[27] Los trabajadores de los diques chalacos fueron los primeros en alcanzar esta deseada meta con la intervención del presidente Billinghurst en 1913. Seis años más tarde, sin embargo, la jornada diaria normal de Lima seguía siendo de 10 horas. El enfrentamiento final sobre este asunto se dio en enero de 1919, con una huelga general que paralizó a la ciudad de Lima durante tres días, antes de que el gobierno accediera. El decreto de capitulación determinaba una jornada de 8 horas para los empleados públicos y empujó a los empresarios privados a acuerdos similares.

La reducción de las horas de trabajo sucedió menos rápidamente en el campo. Los trabajadores de los cañaverales ganaron la jornada de 8 horas como consecuencia de la gran huelga de 1921. La cifra promedio nacional del año anterior había sido de 8,8 horas. El día de trabajo para los trabajadores en los trapiches declinó más gradualmente, de 11,3 en 1915 a 9,3 en 1921 y, finalmente, a 8,0 en 1931.[28] Entretanto, en las minas,

---

25. Poblete Troncoso 1938: 91.
26. MacLean y Estenos 1959: 111-113, 121.
27. Basadre 1969: XII, 486-488. También Parra 1969.
28. Klarén 1970: 42. Dirección Nacional de Estadística, *Extracto estadístico* 1940: 587. Nótese, sin embargo, que los salarios agrícolas estuvieron en parte basados en el

la jornada de 8 horas fue ganada para la Cerro de Pasco Corporation en Morococha en 1929.[29] Durante todo el periodo, por ello, y de manera discontinua, los jornales por hora aumentaron un poco más rápidamente que los jornales diarios y mensuales indicados en este estudio.

Teniendo en cuenta estas limitaciones, podemos voltear la mirada hacia las tendencias del cuadro 12. Las series de salarios monetarios del cuadro muestran un aumento constante en las dos décadas antes de la Primera Guerra Mundial, luego un aumento más fuerte hasta 1920, un declive sustancial en los primeros años de la década del 20, estabilidad a lo largo de los años restantes de esta década, una caída fuerte a comienzos de la década de los 30 con el inicio de la depresión, y una gradual recuperación a fines de esta misma década. Claramente los cambios en el nivel general de los precios son la explicación principal para estos giros de los salarios monetarios. A pesar de la militancia laboral que caracterizó este periodo, uno encuentra poca evidencia de la resistencia a la baja en los salarios monetarios. Las huelgas a menudo fueron violentas, pero los sindicatos eran débiles. Cuando los precios cayeron después de 1920 y nuevamente después de 1929, los salarios monetarios bajaron rápidamente.

En efecto, en algunos casos la severidad del declive anotada en las estadísticas oficiales es difícil de creer. Así, los salarios monetarios de las haciendas algodoneras en 1931 representarían solo el 57% de lo que habían sido en 1923. Todas las cifras en el cuadro 12 son promedios nacionales. Sin embargo, en este caso el promedio nacional esconde una pronunciada variación regional. Los salarios en el sector algodonero en 1931 en Piura permanecieron a un 86% de su nivel en 1923, pero las cifras correspondientes para Lima e lca fueron 54% y 40%, respectivamente. Claramente, este resultado merece un examen más prolijo, tal vez a través de archivos de Hacienda recientemente obtenibles.

---

trabajo a destajo, basados en la "tarea", es decir, la cantidad de trabajo que un obrero debería estar en condiciones de realizar en un lapso de tiempo determinado. De Osma (1972 [1912]: 22-23) sostiene que las tareas en las haciendas azucareras estaban fijadas en siete a ocho horas de trabajo y que la mayoría de los trabajadores lograron (y les pagaban) más de una tarea diaria.

29. MacLean y Estenos 1959: 152-153.

Parecería curioso caracterizar a los trabajadores cañeros, víctimas del enganche, como partícipes en el sector capitalista o moderno, y con ello beneficiarios de niveles de ingreso más altos de los que hubieran obtenido en el sector tradicional. Sin embargo, si consideramos el ingreso real en términos materiales y no psicológicos, ese fue indudablemente el caso. A pesar de estar decepcionados y manipulados, los enganchados aún gozaban de niveles de ingreso que eran superiores a los que habían dejado en la sierra. Así, trabajadores que habían escapado de las garras de sus contratistas a menudo decidieron no regresar a la sierra. En cambio, simplemente se unían a una hacienda azucarera diferente.[30] La violencia de la protesta tenía poco que ver con los salarios relativos de los cañaverales *versus* la tierra natal. Más bien, indicaba que los enganchados se habían integrado bastante bien al sector capitalista, mientras que sus expectativas y reacciones indicaban una creciente conciencia proletaria.[31]

Más tarde en los años 30, después de que los salarios en la agricultura de la costa habían caído precipitadamente con el advenimiento de la depresión, aún estaban sustancialmente por encima de los niveles salariales de la sierra, representados en el cuadro 12 por los salarios ligados a la producción triguera. En el departamento de Junín, bien conectado a los mercados limeños por intermedio de la carretera Central, se anotaron jornales diarios de cerca de 0,80 soles para casi toda la década del 30. En regiones más remotas, como en Cuzco y Cajamarca, los jornales diarios fueron tan bajos como 0,50 soles, o sea, la mitad o la tercera parte de lo que podían ganar los trabajadores de haciendas comercializadas en las regiones costeras más cercanas.

El patrón general de salarios diferenciales entre cosechas demuestra que los salarios de los trabajadores rurales en los cañaverales fueron más altos y estables que aquellos del algodón y el arroz. Esto probablemente refleja tanto una forma de producción más capital intensiva como un grado más alto de fijación de salario oligopsónico en la industria azucarera. Los salarios fueron incluso más altos en los trapiches porque el día de trabajo era más largo y la especialización mayor.

30. De Osma 1972 [1912]: 9.

31. Klarén (1970) enfatiza este proceso.

El patrón general de aumento y disminución a lo largo del tiempo descrito anteriormente para los salarios agrícolas también puede ser encontrado en los datos sobre la minería del cuadro 13; con una excepción: los salarios parecen haberse elevado en vez de declinado al inicio de la depresión. Esta paradoja puede en parte ser explicada como una ilusión estadística causada por la heterogeneidad de los grados de especialización y las políticas salariales entre diferentes compañías mineras. Así, por ejemplo, una estabilidad aparente de los salarios monetarios en la minería metálica entre 1929 y 1931 resultó en una contracción más severa de los salarios de la pequeña minería en los primeros años de la depresión. Todas las minas rebajaron los salarios, pero las grandes minas, cuyos salarios estaban a un 15-20% por encima del promedio nacional, contribuyeron proporcionalmente más a ese promedio nacional en 1931. Las series de trabajadores no especializados en el sector petróleo, 1901-1925, y de obreros en cinco de las grandes minas de la sierra central, 1924-1931, han sido incluidas debido a su mayor homogeneidad de los niveles de especialización. La intención es que sirvan como una prueba adicional de tendencias para las series de salarios más completas, pero más heterogéneas.

El único rasgo excepcional de las series de salarios gubernamentales en el cuadro 14 ocurre en 1915, cuando estalla la Primera Guerra Mundial, produciendo una escasez de embarcaciones que paralizó el comercio exterior del Perú y creó una crisis fiscal por la pérdida de ingresos aduaneros. Una parte de la respuesta del gobierno consistió en un recorte extremado de salarios de los empleados gubernamentales. Los trabajadores en el sector privado sufrieron algunas reducciones de salarios al mismo tiempo, pero los empleados estatales fueron los más afectados por los ajustes del periodo de la guerra.[32]

Tendencias de los salarios reales en el sector capitalista

Hasta aquí en lo referente a los salarios monetarios. Ahora examinaremos los deflactores del costo de vida. Encontramos que el único índice

32. El impacto sufrido por los trabajadores agrícolas y mineros se encuentra analizado en Rowe 1920: 38-42.

disponible para deflactar estas varias series de salario se refiere a los trabajadores de la ciudad de Lima. Fue originalmente elaborado en 1925, sin contar con estudios sobre los gastos de consumo sobre los cuales basar la ponderación de los gastos. Los exámenes del presupuesto subsiguientes hechos en 1940 y 1957 dieron bases más firmes a índices posteriores.

Las ponderaciones de gastos de estas tres fuentes, reproducidas en el cuadro 15, muestran que las suposiciones hechas en 1925 sin contar con datos de encuestas son por lo general sorprendentemente correctas, pero podrían haber errado en las ponderaciones al interior de la categoría de alimentos. Las principales fuentes de error fueron que el pan recibió un peso demasiado grande, que no era razonable asumir una igualdad de peso para casi todos los productos, y que la lista de productos dejó de considerar rubros alimenticios tan importantes como frutas y vegetales. Este último error se perpetuará, en vista de que solo estamos en condiciones de hacer nuevos cálculos para aquellos alimentos básicos para los cuales realmente se recolectaron las series de precios. Elegimos rehacer los cálculos del costo de vida a partir de las ponderaciones del índice de precios de 1957, a pesar de lo remoto de ese año base, puesto que las cifras de 1940 contienen algunos rasgos dudosos.[33]

Los índices del costo de vida reproducidos en el cuadro 16 muestran que el cambio de las ponderaciones afectó muy poco los resultados. No se muestran cálculos adicionales sobre la base de las ponderaciones de 1940, pero la mayor parte de los años reprodujeron estimados situados entre aquellos que estuvieron basados en los pesos de 1925 y 1957.

Para todas las series, los cambios en el tiempo —ascendente durante la Primera Guerra Mundial, de bajada en los primeros años de la década del 20, estable en los últimos años de la misma década y declinante en la depresión— siguen el mismo curso que los salarios monetarios.

---

33. El muestreo de 1940, un proyecto llevado a cabo como parte de un curso de Economía en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, incluyó solo a 81 familias. Sus resultados están en conflicto con el muestreo de 1957, en vista de que la parte de los gastos en alimentos no debería aumentar en un periodo de elevación de los ingresos reales. Otros porcentajes de gastos dedicados a los alimentos fueron divulgados en el muestreo de 1957 fueron de 47% para los empleados de Lima y 59% para los obreros de Arequipa.

Así, llegamos al último objetivo: las series de salarios y sueldos reales en los cuadros 17, 18 y 19. El año base es 1924, sobre todo por la razón práctica de que existen datos para 1924 de todas las series menos una, la de los salarios del sector algodonero, para la cual se ha tomado el año de 1923 como base. El año 1924 tiene la virtud adicional de ser un año representativo de la estabilidad que caracterizó a los precios desde mediados y hasta fines de la década de 1920.

Las diversas series se mueven en varias direcciones, pero permiten algunas conclusiones interesantes. El rasgo más saltante se refiere a la naturaleza dispersa y errática de los avances en los salarios reales. Entre las pocas cifras que cubren las décadas precedentes a la Primera Guerra Mundial, solo la cifra del azúcar de 1895, las cifras de la minería metálica para 1907-1908 y los salarios de profesores secundarios entre 1909 y 1915 evidencian alguna mejora. La evidencia de la constancia de los salarios reales es más notable en la producción azucarera, el petróleo y, especialmente, en las largas series sobre funcionarios gubernamentales. Los olvidados parecen haber sido los empleados estatales, que fueron mantenidos a un salario monetario constante desde 1896 hasta 1907, mientras que sus ingresos reales descendieron aproximadamente un 28%.

Cada grupo laboral sufrió un declive de su ingreso real durante la Primera Guerra Mundial. Los mineros, sin embargo, emergieron casi ilesos de la inflación a raíz de la guerra. Un 35% de aumento salarial entre 1913 y 1917 significó que en términos reales su salario declinó en solo 6%. Los trabajadores de los cañaverales tuvieron menos suerte, un 13% de aumento salarial los dejó con una baja real del 21% en el mismo periodo de cuatro años. Este declive ayuda a explicar la huelga cañera de 1917, que resultó en un aumento salarial del 33% dado por la hacienda Roma, una de las mayores productoras del valle de Chicama. Otras haciendas omitieron seguir el ejemplo de la hacienda Roma y esta más tarde rescindiría el aumento, provocando con este acto la gran huelga de 1921.[34] Vale la pena recalcar que ninguna de las huelgas produjo sustanciales cambios en las series de los salarios reales de los trabajadores azucareros.

34. Klarén 1970: cap. 2.

Las víctimas reales de la inflación durante la guerra, sin embargo, fueron los empleados gubernamentales. Se ha mencionado ya que la respuesta del gobierno a la inflación y la crisis fiscal fue una política de ajuste de cinturones que contrajo los salarios monetarios. La contracción más severa de los salarios reales está documentada en el cuadro 19. Tomando 1913-1919 como el periodo apropiado, los administradores sufrieron un declive de su estándar de vida de un 40%. Las cifras correspondientes para los empleados y profesores fueron 40% y 44%, respectivamente.

Con el declive de precios durante los primeros años de la década de 1920, los salarios monetarios declinaron menos rápidamente y el salario real aumentó, ligeramente en la agricultura y sustancialmente en el gobierno. Las pérdidas a raíz de la guerra fueron tan grandes, sin embargo, que varios grupos ocupacionales no pudieron retornar a sus niveles de vida previos a la guerra, incluso hasta finales de la década del 20. Esto fue cierto para las tres categorías salariales gubernamentales y todas las series agrícolas a excepción del algodón, que tuvo una sustancial —pero hasta ahora no explicada— mejora de los salarios reales durante los primeros años de la década del 20.

Las tendencias de largo plazo de las varias series son bastante diferentes. Los salarios agrícolas aparecen sorprendentemente estables en el transcurso del tiempo, lo que se traduce en un salario real constante, postulado por los economistas que sostienen el modelo de economías con excedente de trabajo.[35] Los empleados del gobierno, por otra parte, parecen mucho más atados a salarios rígidamente fijados en términos monetarios. Para ellos, la inflación fue una amenaza, la deflación una bendición. En lo referente a los salarios mineros, la serie de peones del petróleo agrega evidencia a un salario real constante para los trabajadores no calificados. Lo mismo es cierto para los mineros metálicos hasta los últimos años de la década del 20, cuando los inicios del aumento del salario real sugieren que finalmente los sindicatos comenzaron a establecer diferencias. En lo que concierne a los ingresos de los empleados, el aumento es tan precipitado que sugiere una anomalía estadística, probablemente por una participación creciente de supervisores extranjeros.

35. Lewis 1973 [1954], Fei y Ranis 1964.

Conclusiones

A pesar de la variabilidad de las tendencias salariales experimentada por estos diferentes grupos, aparecen dos importantes conclusiones. Primero, los datos demuestran una fuerte relación positiva entre el nivel y el crecimiento del ingreso. Los grupos de ingresos más prósperos mejoraron su posición en relación con los menos afortunados, empeorando así la distribución del ingreso. Las primeras dos columnas del cuadro 20 muestran esto claramente. Este mismo resultado ha sido descubierto y documentado más cuidadosamente por Richard Webb en sus estudios sobre la economía peruana en el periodo post 1950.[36] Esta extensión retrospectiva de los resultados de Webb sugiere que la fragmentación del Perú en una sociedad dual comenzó por lo menos tan temprano como los años 20.

La segunda conclusión importante se refiere al crecimiento global de los ingresos en el sector capitalista peruano. Fue enfermizo. Para 1950-1966 Webb encontró, como caso extremo, un crecimiento del ingreso del 5,2% anual para los trabajadores de las plantaciones de la costa y 4,1% por año para todos los trabajadores del sector moderno.[37] Para 1914-1940, dejando de lado las cifras poco plausibles para los empleados de las industrias extractivas, el crecimiento de ingresos más alto que encontramos es menor al 1% por año.

Más allá de ello, el cambio global en el ingreso real *per cápita*, calculado como un promedio ponderado de las cifras del cuadro 20, muestra un declive de 4,8% de 1914 a 1940. Este es un cambio pequeño, que asciende a solo aproximadamente 0,2% por año. De ninguna manera muestra inequívocamente un declive del nivel de vida, particularmente si uno recuerda que las horas trabajadas descendieron en un 10-20% durante el mismo periodo. Una conclusión más cautelosa puede ser enunciada de manera negativa: no se percibe prácticamente ninguna evidencia de un cambio en el ingreso real, dado que este, en general, se refleja en el consumo de bienes y servicios. Si agregamos una

36. Webb 1979: esp. 172-178. Edición original: Webb 1977: cap. 3, "Trends in Real Income", esp. 38-40.

37. Webb 1979: 173-174, Webb 1977: 39-40.

consideración en torno al consumo de tiempo libre adicional a través de la reducción del día de trabajo, entonces se podría deducir a partir de las cifras que hay un modesto aumento del salario real.

De todas maneras, el patrón de crecimiento y cambio estructural parece claro. Durante las primeras décadas del siglo XX, el sector capitalista de la economía peruana se expandió más rápidamente que el sector tradicional. La fuerza de trabajo creció rápidamente y la producción creció aun más rápidamente a través del incremento de la productividad. Los niveles salariales se mantuvieron básicamente por encima de los niveles del sector tradicional, pero la brecha se mantuvo bastante pareja en vista de que los salarios reales no aumentaron en el sector capitalista.[38] Los niveles promedio del ingreso para la economía en su conjunto probablemente aumentaron sin ningún cambio en los ingresos reales al interior tanto del sector capitalista como del tradicional.

Sustentado por una expansión de la exportación de productos agrícolas y mineros, el crecimiento en el sector capitalista tuvo poca necesidad de la producción proveniente del sector tradicional. Todo lo que se necesitaba era mano de obra con bajos salarios. De una u otra manera, es ello lo que se obtuvo.

Deberíamos esperar que semejante proceso de crecimiento estuviera asociado con una creciente desigualdad de la distribución del ingreso. Evidentemente, la experiencia peruana no nos decepciona en este sentido. No hemos medido la participación del capital en la producción total, pero parece probable que su participación en la producción del sector capitalista al menos se mantuvo, contribuyendo con ello a la desigualdad nacional. Adicionalmente, la desigualdad se establecía en la distribución de ingresos por trabajo. Se profundizaba la brecha entre empleados y obreros.

Perú crecía. Con cada década transcurrida, más gente había entrado al sector capitalista y gozaba de sus niveles de consumo más altos. Al mismo tiempo, el Perú se vio encerrado crecientemente en las condiciones del dualismo, la desigualdad del ingreso y la penetración

---

38. Se presume que los niveles de ingreso no descendieron significativamente en el sector tradicional, a pesar de que semejante descenso se puede haber iniciado en fecha más reciente con el crecimiento acelerado de la población y la elevación del ratio hombre/tierra.

económica foránea. En la historia peruana reciente, los costos sociales que estas condiciones representaron han sido evaluados más consistentemente por generaciones sucesivas, llegando a negarse cualquier logro económico en el pasado. De las consecuencias sociales del crecimiento pasado del Perú, en años recientes surge un rechazo de este pasado en nombre de la revolución.

Cuadro 1
Distribución regional de la población

	1876	Tasas de cambio	1940	Tasas de cambio	1961
Sierra	1.866.120		3.900.274		5.017.750
Selva	220.818		602.972		1.101.969
Costa	612.168		1.704.721		3.787.027
Valles más grandes de la Costa[1]	358.635		979.957		1.804.914
Provincias de Lima-Callao	155.486		645.172		1.845.910
Distribución porcentual					
Sierra	69,1%		62,8%		50,6%
Selva	8,2		9,7		11,1
Costa	22,7		27,5		38,2
Tasa promedio anual de crecimiento					
Sierra		1,15%		1,2%	
Selva		1,6		2,8	
Costa		1,6		3,9	
Valles más grandes de la Costa		1,6		1,95	
Lima-Callao		2,25		5,1	

Fuentes: Censos de 1876, 1940, y 1961 (Dirección de Estadística 1878a, Dirección Nacional de Estadística 1944 y 1965). Clasificación de las provincias por regiones según Dirección Nacional de Estadística 1944: I, pp. CXLIV-CXLVIII. La población de provincias que se extiende más allá de las fronteras regionales está asignada de acuerdo con la distribución de 1940. Ajustes en relación con cambios en los límites provinciales hechos a través de datos en Tarazona 1946 y censo de 1961 (Dirección Nacional de Estadística 1965: I, 2-7).

1 Ica a Tumbes, excepto Lima-Callao.

Cuadro 2

Crecimiento demográfico para algunas regiones y ciudades

	Censo de	Censos especiales		Censo de	Promedio crecimiento anual	
	1876	Año	Población	1940		
Sierra						
Provincia de Yungay	23.126	1906	18.111	29.543	1876-1940	0,4%[1]
					1876-1906	–0,8%
					1906-1940	1,45%
Distrito de Yungay	16.433	1906	9.787	14.852		
Distrito de Mancas	3.073	1906	3.677	3.727		
Distrito de Shupluy[2]	1.930	1906	2.545	2.513		
Distrito de Quillo	1.690	1906	2.102	3.152		
Ciudad de Yungay	3.750	1906	1.647	2.517		
					1876-1940	1,35%
Provincia del Cuzco	23.108	1906	18.617	54.631	1876-1906	–0,7%
		1912	26.939		1906-1912	6,35%
					1912-1940	2,55%
Ciudad de Arequipa[3]	33.519	1917	44.209	80.947	1876-1917	0,7%
					1917-1940	2,7%
Ciudad de Ayacucho	9.387	1908	14.364	16.642	1876-1908	1,3%
					1908-1940	0,5%
Costa						

					1976-1940	1,4%
		1905	33.879		1876-1905	–0,1%
Provincia del Callao	34.492	1920	52.258	82.287	1905-1920	2,9%
		1931	70.141		1920-1931	2,7%
					1931-1940	1,8%
					1876-1926	1,3%
		1926	13.250	20.896	1926-1940	3,3%
Ciudad de Ica	6.906	1932	13.692		1876-1923	0,75%
		1923	16.059	31.539	1923-1940	4,05%
Ciudad de Chiclayo	11.325	1931	23.654		1876-1923	1,0%
		1923	10.848	19.027	1923-1940	3,35%
Ciudad de Piura	6.811				1876-1934	1,5%
		1934	18.354	27.919	1934-1940	7,25%
Ciudad de Piura	7.678				1876-1940	1,8%
(con Castilla)		1906	42.507	105.646	1876-1906	0,7%
Provincia de Chiclayo	34.437				1906-1940	2,7%
					1876-1940	2,4%
		1908	172.927	562.885	1876-1908	1,1%
Provincia de Lima	120.994	1920	223.807		1908-1920	2,2%
		1931	373.875		1920-1931	4,8%
					1931-1940	4,65%
Dpto. de Tumbes	5.878	1913	12.873	25.709	1876-1913	2,15%
					1913-1940	2,6%

Fuentes: Censo de 1940 (Dirección Nacional de Estadística 1944: I, pp. XXXVI-XXXIX; también cuadro 4, pp. 15-45), Dirección de Estadística 1878b, Cisneros 1907. Cambios en las fronteras políticas ajustadas según Tarazona 1946.

[1] Tasa de crecimiento promedio de todo el departamento de Áncash, 1876-1940, fue de 0,8% por año.

[2] Incluye Cascapara.

[3] Incluye Miraflores y Yanahuara.

Cuadro 3

Distribución ocupacional de la fuerza de trabajo

	1876		1940		1961	
Agricultura	785.489	60,40%	1.537.888	63,18%	1.534.611	51,17%
Pesquería	4.402	0,34	8.301	0,34	20.949	0,70
Minería	8.125	0,62	44.694	1,84	66.413	2,21
Manufactura	322.589	24,81	360.095	14,79	383.795	12,80
Construcción	16.493	1,27	63.224	2,60	104.696	3,49
Transporte	17.523	1,35	45.730	1,88	110.891	3,70
Comunicación	92	0,01	4.048	0,17	8.641	0,29
Electricidad	---	---	2.493	0,10	4.574	0,15
Comercio	37.972	2,92	106.133	4,36	268.510	8,95
Servicios	94.800	7,29	192.268	7,90	376.639	12,56
Gobierno	9.729	0,75	66.421	2,73	116.136	3,87
Religión	3.210	0,25	2.853	0,12	2.910	0,10
Total asignado a sectores	1.300.424	100,00	2.434.148	100,01	2.998.765	99,99
Designaciones generales y no clasificados	8.071	0,62	41.191	1,69	125.814	4,20
Fuerza laboral total	1.308.495		2.475.339		3.124.579	
Porcentaje de la población total		48,48%		39,87%		31,54%

Fuente: Las tabulaciones han sido tomadas de un estudio inédito de Doris Garvey y Shane Hunt, basado en los censos de 1876, 1940 y 1961 (Dirección de Estadística 1878a, Dirección Nacional de Estadística 1944 y 1965). Para 1876 la manufactura incluye a 167.778 hilanderas, y la agricultura incluye a todos los 98.544 jornaleros fuera del distrito de Lima y la provincia del Callao.

Cuadro 4

Distribución ocupacional en la manufactura

	1876	1940	1961
Textiles	217.394	190.910	83.754
(Mujeres fuera de la provincia de Lima)	(197.561)[1]	(156.569)	(44.191)[2]
Cueros	3.293	4.941	3.959
Maderas	328	1.283	5.551
Metal	6.126	16.764	31.140
Cerámicas	5.099	11.712	15.379
Química	149	3.751	16.738
Alimentos y bebidas	7.307	28.407	51.731
Vestido	81.421	90.039	104.964
Gráficos	505	4.962	9.916
Muebles	501	5.206	46.533
Caucho	---	---	1.796
No clasificados y otros	466	2.120	12.334
	322.589	360.095	383.795

Fuentes: Censos de 1876, 1940 y 1961 (Dirección de Estadística 1878a, cuadro 8 para cada departamento; Dirección Nacional de Estadística 1944: I, cuadro 83, y V: cuadro 17; Dirección Nacional de Estadística 1965: IV, cuadro 84). Elaborado a partir de tabulaciones del trabajo inédito de Doris Garvey y Shane Hunt.

1 Solo hilanderas y tejedores. Estas categorías representan el 98,75% del total. No están incluidos los tejedores de Loreto (faltaba la página).

2 Fuera del departamento de Lima.

Cuadro 5

Distribución ocupacional de la fuerza de trabajo Perú y México
(porcentajes)

	Perú				México		
	1876	1940	1961(a)	1961(b)	1895	1930	1950
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Agricultura, incl. Pesquería	60,74	63,52	51,87	52,79	67,71	71,45	60,93
Minería	0,79	1,84	2,21	2,19	1,84	1,00	1,23
Manufactura	24,81	14,79	12,80	13,48	11,35	9,52	12,28
Construcción	1,27	2,60	3,49	3,42	2,37	2,03	2,84
Transporte, Comunicaciones, y Electricidad	1,36	2,15	4,14	3,36	1,63	2,40	2,98
Comercio	2,92	4,36	8,95	8,57	5,30	5,20	8,64
Servicios, incl. Gobierno	8,29	10,75	16,53	16,19	9,61	8,40	11,11
No asignados (omitidos)	0,62	1,69	4,20	0	1,82	4,07	4,48

Fuentes: Columnas 1-3: cuadro 3 de este trabajo. Columna 4: Banco Central de Reserva 1966: cuadro 1. Columnas 5-7: Keesing 1969: 724, cuadro 1.

Cuadro 6

Porcentaje de la fuerza laboral en la agricultura

		Hombres	Total
	1876	86,0	74,6
Cuatro dptos. más pobres[1]	1940	82,7	76,8
	1961	81,8	77,0
	1876	73,5	42,7
Áncash	1940	79,5	72,8
	1961	65,9	61,5
	1876	77,2	72,6
Puno	1940	78,5	78,3
	1961	72,6	71,3
	1876	84,0	50,4
Cajamarca	1940	84,3	65,1
	1961	86,1	77,7

Fuentes: las mismas del cuadro 4.

[1] Apurímac, Ayacucho, Huancavelica y Huánuco.

Cuadro 7

Empleo en el sector moderno, 1950

	Empleo en empresas registradas (1)	Fuerza laboral total (2)	(1) como porcentaje (%) de (2) (3)	Empleo industrial provincia de Lima (4)	(4) como porcentaje (%) de (1) (5)
Agricultura	120.239	1.522.000	7,9		
Minería	44.191	55.900	79,1		
Industria	83.567	335.100	24,9		
Textiles	17.813				
Cueros	6.685				
Madera y muebles	4.953			8,660	48,6
Alimentos, bebidas	23.210			915	13,7
Metales	7.299			5,878	118,7
Cerámica	3.712			8,213	35,4
Química	4.045			5,916	81,1
Papel, gráfica	5.222			3,601	97,0
Vestido	5.035			3,237	80,0
Caucho	758			3,575	68,5
Otros	4.835			17,283	343,3
Construcción	5.502	70.500	7,8	---	----
Servicios	38.141	251.200	15,2	2,146	44,4
Comercio	41.865	170.100	29,3		
Transporte, comunicaciones	11.830	74.600	15,9		

Fuentes: Columna (1) de BCR 1953: 49-76. Servicios incluye finanzas y profesionales independientes, pero no gobierno. Transporte y comunicaciones separados de servicios, asumiendo que la participación del empleo en servicios es el mismo en 1950 y 1953. Véase BCR 1956: 74. Columna (2) de BCR 1966: 38. Columna (4) estimada a partir de una interpolación de datos para 1940 y 1961 en trabajo inédito de Doris Garvey y Shane Hunt.

Cuadro 8

Empleo en la minería y la agricultura[1]

	Minería[2]	Azúcar (incl. trapiches)	Algodón	Arroz[3]	Total Agricultura
1905	14.451	--	--	--	--
1906	14.964	--	--	--	
1907	16.662	--	--		--
1908	19.283	--	--	--	--
1912	21.885	23.745[4]	--	--	--
1913	22.950	24.742	--	--	--
1914	23.914	25.681	--	--	--
1915	25.260	24.433	--	9.020	--
1916	26.765	23.456	20.514	9.471	53.441
1917	27.916	22.835	22.366	11.459	56.660
1918	--	25.081	27.358	13.133	65.572
1919	--	26.496	32.047	14.499	73.042
1920	--	28.860	35.877	11.733	76.470
1921	--	27.746	38.704	15.260	81.710
1922	--	28.938	39.795	16.333	85.066
1923	--	29.259	40.557	15.775	85.591
1924	22.658	30.051	--	12.925	--
1925	26.052	30.159	--	11.332	--
1926	30.396	28.207	--	11.951	--
1927	28.431	29.490	--	--	--
1928	28.475	30.151	--	--	--
1929	32.321	--	--	--	--

1929(censo)	--	35.271	41.996	21.353	98.620
1930	28.137	--	--	--	--
1931	18.142	24.646	41.490	32.433	98.569
1932	14.197	24.560	40.360	36.762	101.682
1933	15.551	28.294	65.269	31.106	124.669
1934	17.734	27.547	68.257	48.210	144.014
1935	19.359	26.732	107.136	42.655	176.523
1936	31.017	24.460	105.457	20.994	150.911
1937	28.494	27.133	99.606	24.048	150.787
1938	33.424	26.042	123.084	32.233	181.359
1939	36.484	24.083	118.825	25.018	167.926
1940	37.672	27.758	117.726	36.722	182.206
1940(censo)	44.694	46.197	85.116	34.759	166.072

Fuentes: Dirección Nacional de Estadística, *Extracto Estadístico del Perú* 1939: 405; 1944-5: 450, 452, 458. Censo de 1940 (Dirección Nacional de Estadística 1944: I, 273, 432-433). Censo agropecuario de 1929 (Dirección de Agricultura y Ganadería 1932: 436-549). Dirección de Minas y Petróleo, *Boletín Oficial de Minas y Petróleo*, varias números, 1925-1930. Cifras para minería (1905-1917) del Cuerpo de Ingenieros de Minas, *Boletín del Cuerpo de Ingenieros de Minas*, ediciones especiales tituladas *Estadística Minera.* Las cifras están ajustadas hacia arriba para compensar la omisión de los operarios en las minas de sal y el agua mineral y también en otras actividades.

[1] Braceros solo en la agricultura. Empleados incluidos en la minería.

[2] Incluye petróleo, carbón, sal, canteras y agua mineral.

[3] Braceros del arroz, 1915-1926 solo son hombres. Las trabajadoras mujeres fueron 8.000 en 1931, pero su número declinó a 2.000 en 1934 y permaneció a ese bajo nivel desde entonces.

[4] El estimado de 3.800 trabajadores de los trapiches en 1915 está sumado a los totales publicados en 1912-1914, que incluían a trabajadores del campo únicamente.

Cuadro 9
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL EMPLEO: PROVINCIA DE LIMA

	1876	1908	1920	1931	1940
Agricultura	5.062	5.749	9.499	16.915	22.305
Pesquería	201	168	214	456	428
Minería	34	133	153	276	659
Industria	6.783	19.191	26.345	35.667	44.082
Textiles	103	803	2.084	2.504	6.809
Cueros	196	451	454	457	792
Maderas	83	163	199	342	333
Metal	804	1.149	1.276	773	3.822
Cerámicas	85	142	233	403	2.883
Química	13	35	76	313	1.791
Alimentos y bebidas	1.252	1.350	1.504	3.254	6.637
Vestido	3.683	11.933	14.819	18.579	14.483
Gráficos	263	883	914	1.533	2.774
Muebles	151	525	795	1.336	2.920
Otros	---	---	---	128	838
Designaciones generales[1]	150	1.757	3.991	6.045	----
Construcción	3.176	6.732	8.122	13.083	17.117
Transporte	1.160	1.827	2.450	6.077	10.361
Comunicación	35	166	325	746	1.371
Electricidad	---	---	----	723	1.092
Comercio	4.191	7.795	12.150	22.307	27.219
Servicios[2]	14.522	22.184	25.735	45.720	55.570
Gobierno	4.331	8.681	3.653	11.466	25.056
Clasificaciones generales[3]	8.448	23.429	22.686	9.826	----
No clasificados	35	127	422	----	7.082
Fuerza laboral total	47.978	96.182	111.759	163.262	212.342
Población total	120.994	172.927	223.807	251.519	562.885
Tasa de participación en la fuerza laboral	39,7%	55,6%	49,9%	64,9%	37,7%

Fuente: Estudio inédito de Doris Garvey y Shane Hunt.

1 Empleados, obreros, jornaleros, etc.
2 Incluye religión, educación.
3 Empleados, obreros, jornaleros, etc.

Cuadro 10
EMPLEO EN EL SECTOR CAPITALISTA

	EMPLEO TOTAL PROVINCIA DE LIMA[1]	AGRICULTURA[2]	INDUSTRIA[3]	MINERÍA[4]	PRODUCCIÓN TOTAL DE BIENES	EMPLEO TOTAL
	(1)	(2)	(3)	(4)	(2) + (3) + (4)	(1) + (2) + (4)
1876	47.978		3.100	8.125		
1908	96.182	42.711	7.258	19.283	69.252	158.176
1920	111.754	76.470	11.526	25.663	113.659	213.887
1929	153.897	98.620	16.077	32.321	147.018	284.838
1931	163.262	98.569	17.088	18.142	133.799	279.973
1940	212.342	182.206	29.599	37.672	249.477	432.220

Fuente: Cuadros 8 y 9 con excepción de lo anotado. Las cifras para la industria se refieren a la provincia de Lima, a excepción de vestidos.

1 La cifra de 1929 fue interpolada entre 1920 y 1931.

2 Con referencia a la cifra de 1908, Garland (1905: 61, 67) estima en 16.000 los peones en la industria azucarera y otros 16.000 en el algodón para 1904. También estima 9.000 hectáreas en arroz (p. 70) lo cual, si tomásemos la ratio hombre/tierra de 1918, daría 3.817 (las cifras de 1918 son 30.963 hectáreas y 13.133 braceros (Dirección de Agricultura y Ganadería 1919). La cifra para 1908 está interpolada entre la de 1904 y las más tempranas del cuadro 8. Estos estimados deberían ser mejorados. El estimado de Garland contradice sus primeras cifras en La industria azucarera (Garland 1895), y estas deberían ser contrapuestas a cifras posteriores sobre el azúcar.

3 La cifra de 1929 fue interpolada entre 1920 y 1931.

4 La cifra de 1876 es del estudio inédito de Doris Garvey y Shane Hunt. La cifra de 1920 fue interpolada de datos del cuadro 8.

Cuadro 11

TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL DEL EMPLEO EN EL SECTOR CAPITALISTA

	EMPLEO EN LA PRODUCCIÓN DE BIENES	EMPLEO TOTAL	
1908-1920	4,2%		2,55%
1920-1929[1]	2,9%	3,2%	
1929-1940[1]	4,9%		3,85%
1931-1940	7,2%		4,95%
1920-1929 (alternativo)[2]	3,0%	3,6%	
1929-1940 (alternativo)[2]	4,9%		3,55%

Fuente: Cuadro 10.

1 Los valores para 1929 son interpolados entre 1920 y 1931.

2 Se asume que los valores para 1929 son iguales a los de 1931.

Cuadro 12[1]

Salarios en la agricultura (en soles)

	Azúcar[2] (campo)	Azúcar (trapiche)	Arroz	Algodón	Trigo
1895	0,65	--	--	--	--
1907	1,06	--	--	--	--
1912	1,25	--	--	--	--
1913	1,27	--	--	--	--
1914	1,23	--	--	--	--
1915	1,27	1,46	0,93	--	--
1916	1,19	1,35	0,93	1,10	--
1917	1,44	1,67	1,05	1,40	--
1918	1,59	1,92	1,42	1,70	--
1919	1,91	2,39	1,62	2,12	--
1920	1,83	2,22	1,65	2,44	--
1921	1,82	2,22	1,52	2,27	--
1922	1,75	2,24	1,33	--	--
1923	1,84	2,35	1,35	2,28	--
1924	1,84	2,38	1,40	--	--
1925	1,81	2,36	1,40	--	--
1926	1,67	2,43	--	--	--
1927	1,72	2,32	--	--	--
1928	1,75	2,41	--	--	--
1929	--	--	--	--	--
1930	--	--	--	--	--
1931	1,76	2,25	1,17	1,30	--
1932	1,50	1,84	0,92	1,29	0,71
1933	1,77	2,02	1,17	1,35	0,68
1934	1,72	2,14	1,15	1,54	0,67
1935	1,78	2,15	1,09	1,55	0,70
1936	1,75	2,18	1,18	1,73	0,70
1937	1,63	2,09	1,18	1,73	0,57
1938	1,58	2,04	1,25	1,64	0,69
1939	1,59	1,95	1,20	1,63	0,66
1940	1,87	2,33	1,31	1,62	0,67

Fuentes: Dirección Nacional de Estadística, *Extracto Estadístico del Perú* 1942: 433-436; 1943: 530. Correcciones hechas en función de cálculos erróneos del salario nacional promedio; azúcar en 1916, arroz en 1918, algodón en 1921, 1923, 1931, 1932, 1938, y 1940. Algodón en 1939 interpolado. Fuentes para las correcciones: *Boletín Mensual de la Cámara de Comercio de Lima*, julio de 1938: 401; *Extracto Estadístico del Perú* 1918: 98; 1919: 55-56; 1923: 94-95; 1924: 87-88; 1939: 404; 1940: 589. La cifra para 1895 es de Alejandro Garland 1895: 23. La cifra para 1907 es de Marsters 1909, siguiendo la p. 33.

1 Jornal diario, en soles corrientes para trabajadores del campo, a menos que esté indicado de manera diferente.

2 Salarios azucareros, 1912-1940, son denominados "sin ración". En efecto, la mayoría de los trabajadores recibía una ración de alimentos y, en consecuencia, un salario monetario más bajo, siendo la diferencia unos 0,20 soles. Véase Dunn 1925: 112.

Cuadro 13

Salarios en la minería y el petróleo (en soles)[1]

	Petróleo			Minería metálica			Industria extractiva total[2]	
	Peones	Obreros[3] (1)	Obreros (2)	Obreros total país	Obreros 5 minas[4]	Empleados	Obreros	Empleados
1901	0,96	1,92	--	--	--	--	--	--
1907	--	--	--	1,06	--	--	--	--
1908	--	--	--	1,03	--	--	--	--
1912	--	--	--	1,36	--	--	--	--
1913	--	--	--	1,36	--	--	--	--
1916	--	2,11	--	1,68	--	--	--	--
1917	1,70	2,38	--	1,83	--	--	--	--
1919	2,29	--	--	--	--	--	--	--
1920	2,39	2,87	--	--	--	--	--	--
1921	2,41	2,72	--	--	--	--	--	--
1922	2,11	2,64	--	--	--	--	--	--
1923	2,12	2,60	--	--	--	--	--	--
1924	2,21	2,62	2,57	2,66	3,20	291	2,73	163
1925	2,19	--	2,52	2,56	3,03	310	2,63	153
1926	--	--	2,62	2,85	3,37	342	2,82	170
1927	--	--	2,74	3,06	3,55	386	3,03	172

sigue...

...viene

1928	--	--	2,80	2,91	3,49	365	2,87	167
1929	--	--	3,11	2,97	3,51	358	2,90	177
1930	--	--	2,86	3,20	3,43	405	2,98	215
1931	--	--	2,54	3,00	3,32	513	2,94	246
1932	--	--	--	--	--	--	4,12	337
1933	--	--	--	--	--	--	4,02	321
1934	--	--	--	--	--	--	--	--
1935	--	--	--	--	--	--	3,38	326
1936	--	--	--	--	--	--	2,86	377
1939	--	--	--	--	--	--	2,82	451
1940	--	--	--	--	--	--	3,07	523

Fuentes: Petróleo, 1901: Garland 1902: 11. Minería metálica, 1907-1919: "Estadística Minera", *Boletín del Cuerpo de Ingenieros de Minas del Perú* (BCIM) n.º 67, 1908: 44 y cuadros similares en ediciones subsiguientes. Trabajadores no especializados (peones) en petróleo, 1917-1922: "Estadística Minera en 1917", *BCIM*, n.º 95, 1919; 115-120 y cuadros similares en ediciones subsiguientes. La continuación de la serie 1923-1925 en *Boletín Oficial de Minas y Petróleo (BOMP)*, datos para 1923 en el *BOMP* n.º 6, 1923: 26 35, Obreros en petróleo, series (1): "Estadística Minera en 1916", *BCIM*, n.º 86, 1918: 56; n.º 95, 1919: 115 -120, y *BOMP*, n.º 9, 1924: 91. Obreros en petróleo, series (2) y también obreros y empleados en la minería metálica y de la industria extractiva total, *BOMP*, n.º 10, 1924: 142-148 y cuadros de resumen similares en ediciones subsiguientes. La serie de todas las industrias extractivas reimpresas en Dirección Nacional de Estadística, *Anuario estadístico del Perú*, 1944 45: 458. La serie de salarios para cinco minas grandes (Cerro de Pasco, Morococha, Fernandini, Huarón y Casapalca) de Broggi 1925a: 111-144, y secciones similares en ediciones subsiguientes. Las cifras publicadas para ciertas regiones o categorías solo son salarios mínimos y máximos, en cuyos casos se asumió que el salario promedio estaba a 40% de distancia entre el mínimo y el máximo. Este porcentaje se derivó de los datos sobre los salarios en petróleo entre 1917 y 1922, en los que se consideran salarios mínimos, máximos y promedios para varias categorías de empleos.

1 Jornales diarios en soles corrientes, excepto para empleados, para quienes se usan sueldos mensuales.
2 Incluye minería metálica, petróleo, carbón, canteras, sal y agua mineral.
3 Cifras de 1901 y 1917 son estimados gruesos, menos confiables que otras cifras en el cuadro.
4 Cerro de Pasco, Morococha, Fernandini, Huarón y Casapalca.

Cuadro 14
Sueldos del gobierno (soles al mes)

	Administradores	Funcionarios	Profesores secundarios
1896	130,5	46,9	--
1897	--	--	--
1898	140,5	--	--
1899	140,5	46,9	--
1900	143,5	46,9	--
1901	--	--	--
1902	143,5	46,9	--
1903	155,0	--	--
1904	155,0	46,9	--
1905	155,0	46,9	--
1906	160,0	46,9	--
1907	167,0	46,9	--
1908	182,0	53,8	--
1909	182,0	53,8	105,8
1910	182,0	53,9	127,1
1911	--	--	149,4
1912	182,0	56,9	158,9
1913	182,0	56,9	169,4
1914	182,5	56,9	163,2
1915	154,7	50,8	121,3
1916	167,4	50,8	120,3
1917	--	--	126,7
1918	180,2	56,9	156,8
1919	200,6	56,9	160,0
1920	200,1	56,9	189,4
1921	285,0	73,3	247,7
1922	263,9	72,6	246,4
1923	266,1	72,6	206,6

sigue...

...viene

1924	298,4	72,6	232,5
1925	305,6	93,8	203,4
1926	305,6	93,8	201,3
1927	314,6	93,8	231,0
1928	310,1	93,8	235,7
1929	314,6	93,8	236,0
1930	314,6	93,8	256,9
1940	374,5	113,8	--

Fuentes: las series para administradores y funcionarios fueron compiladas por Carl Herbold del Ministerio de Hacienda, *Presupuesto General*. Las series de Herbold se refieren particularmente al Ministerio de Fomento, pero son igualmente aplicables a otros ministerios. La serie de administradores combina cinco de las series de Herbold con las siguientes ponderaciones: Ministro, 3%; Director, 10%; Jefe, 14%; Oficial 11,9%; Auxiliar, 64%. Las ponderaciones para las series de funcionarios son: Amanuense, 69%; Portero 31%. Las ponderaciones vienen del presupuesto de 1913 para todos los ministerios. Los datos de Herbold fueron posteriormente incorporados en Herbold 1973. Las series de profesores se refieren a los colegios nacionales según Dirección Nacional de Estadística, *Extracto estadístico* 1929-1930: 282-284. También 1928: 213 y 1927: 146. Los salarios de profesores fueron asumidos como un 60% del gasto total a excepción de 1927-1929, años en los que se notaron cifras por separado.

Cuadro 15

Ponderaciones de gastos en encuestas presupuestales

Índice de alimentos	1925 Original (%)	1940 Original (%)	1940 Ajustado (%)	1957 Original (%)	1957 Ajustado (%)
Carne de vacuno	25,2	15,8	21,7	12,15	21,85
Carne de ovino	1,8	1,2	1,7	3,44	6,19
Carne de cerdo	3,0	6	8	7,33	13,18
Pan	21,0	10,5	14,4	5,17	9,30
Aceites comestibles	4,5	1,3	1,8	1,26	2,27
Arroz	4,5	10,5	14,4	5,17	9,30
Azúcar	4,5	4,1	5,6	3,25	5,84
Fideos	4,5	2,8	3,8	1,38	2,48
Frijoles	4,5	4,4	6,0	4,24	7,62
Harina	4,5	9	1,2	44	80
Leche	4,5	8,3	11,4	2,47	4,44
Maíz	4,5	1,4	1,9	69	1,24
Manteca	4,5	4,2	5,8	1,26	2,27
Papas	4,5	4,7	6,5	5,03	9,04
Café	----	2,2	3,0	2,34	4,21
Total	100,0	72,9	100,0	55,61	100,0
Índice general					
Alimento	55	50,7		55,6	
Vestido	12	13,7		10,1	
Casa	18	12,7		12,7	
Otros	15	22,9		21,7	
Total	100,0	100,0		100,1	

Fuentes: 1925: Arrús 1925: 5-20.

1940: Palacios 1944: 162-163.

1957: Dirección General de Estadística, *Boletín de Estadística Peruana*, V (6) 1962: 240.

Cuadro 16

ÍNDICES DEL COSTO DE VIDA (1913 = 100)

	1925 Ponderaciones		1957 Ponderaciones	
	Alimentos	Total	Alimentos	Total
1891	--	--	53	--
1909	--	--	94	--
1910	--	--	94	--
1911	--	--	94	--
1912	--	--	95	--
1913	100	100	100	100
1914	107	104	105	103
1915	115	112	110	109
1916	123	123	119	120
1917	145	142	145	142
1918	162	164	166	167
1919	188	188	191	190
1920	208	210	207	209
1921	183	199	187	201
1922	174	190	182	194
1923	166	180	180	188
1924	168	187	182	195
1925	179	200	192	207
1926	182	201	196	209
1927	177	194	192	202
1928	161	181	173	188
1929	159	177	171	183
1930	157	169	169	176
1931	148	158	154	162
1932	143	151	152	158
1933	139	147	140	148
1934	148	150	150	152
1935	147	152	155	157
1936	157	160	161	162
1937	173	170	169	168
1938	169	172	170	173
1939	159	170	165	174
1940	174	183	172	182

Fuentes: Las ponderaciones de 1925 son índices oficiales de la Dirección Nacional de Estadística, *Anuario estadístico del Perú*, 1944/45: 330. Para las ponderaciones de 1957, los precios son de varias ediciones del *Extracto estadístico* y las ponderaciones del cuadro 15. Los precios para 1909-1913 son al por mayor de la Dirección General de Estadística 1925: 17-24. Los precios para 1891 también son al por mayor, de la Superintendencia General de Aduanas 1892: I, pp. XXVII-XXXI).

Cuadro 17

Salarios reales en la agricultura de la costa
(salarios monetarios deflactados por el índice del costo de vida con las ponderaciones de 1957)

	Azúcar (campo) (1924 = 100)	Azúcar (trapiche) (1924 = 100)	Arroz (1924 = 100)	Algodón (1923 = 100)
1895	111	---	---	---
1907	126	---	---	---
1912	139	---	---	---
1913	135	---	---	---
1914	127	---	---	---
1915	124	110	119	
1916	105	92	108	75
1917	107	96	103	81
1918	101	94	119	84
1919	107	103	119	92
1920	93	87	110	96
1921	96	90	105	93
1922	96	95	96	---
1923	104	103	100	100
1924	100	100	100	---
1925	93	93	94	---
1926	85	95	---	---
1927	90	94	---	---
1928	98	105	---	---
1929	---	---	---	---
1930	---	---	---	---
1931	115	114	101	66
1932	101	96	81	67
1933	127	112	110	75
1934	120	116	106	84
1935	120	112	97	81
1936	114	110	101	88
1937	103	102	98	85
1938	97	97	101	78
1939	97	92	96	77
1940	109	105	100	73

Fuentes: Cuadros 12 y 16. Los deflactores de precios para 1895 y 1907 han sido interpolados.

Cuadro 18

Sueldos y salarios reales en la minería y el petróleo

(salarios monetarios deflactados por el índice del costo de vida con ponderaciones de 1957) (1924 = 100)

	Petróleo		Minería metálica			Industria extractiva total	
	Peones	Obreros	Obreros		Empleados	Obreros	Empleados
			Perú (total)	Cinco minas			
1901	112	188(i)	---	---	---	---	---
1907	---	---	87	---	---	---	---
1908	---	---	82	---	---	---	---
1912	---	---	105	---	---	---	---
1913	---	---	100	---	---	---	---
1916	---	130	102	---	---	---	---
1917	106	125	94	---	---	---	---
1919	106	---	---	---	---	---	---
1920	101	102	---	---	---	---	---
1921	106	101	---	---	---	---	---
1922	96	101	---	---	---	---	---
1923	100	103	---	---	---	---	---
1924	100	100	100	100	100	100	100
1925	94	92	91	89	100	91	88

1926	---	95	100	98	110	96	97
1927	---	103	111	107	128	107	102
1928	---	113	113	113	130	109	106
1929	---	129	119	117	131	113	116
1930	---	123	133	119	154	121	146
1931	---	119	136	125	213	130	182
1932	---	---	---	---	---	187	256
1933	---	---	---	---	---	195	260
1934	---	---	---	---	---	---	---
1935	---	---	---	---	---	154	248
1936	---	---	---	---	---	126	278
1937	---	---	---	---	---	---	---
1938	---	---	---	---	---	---	---
1939	---	---	---	---	---	116	311
1940	---	---	---	---	---	121	344

Fuentes: Cuadros 13 y 16. Los deflactores de precios para 1901, 1907 y 1908 han sido interpolados.

Cuadro 19

Salarios reales de gobierno (salarios monetarios deflactados por el índice del costo de vida con ponderaciones de 1957) (1924 = 100)

	Administradores	Funcionarios	Profesores secundarios
1896	132	196	---
1897	---	----	---
1898	133	----	---
1899	129	177	---
1900	128	171	---
1901	---	----	---
1902	120	161	---
1903	126	157	---
1904	123	----	---
1905	119	148	---
1906	120	144	---
1907	122	141	---
1908	130	158	---
1909	126	154	94
1910	126	163	113
1911	---	----	133
1912	125	161	140
1913	119	153	142
1914	116	149	133
1915	93	126	94
1916	91	113	84
1917	----	----	75
1918	71	92	79
1919	69	80	71
1920	62	73	76
1921	92	98	103
1922	89	101	107
1923	93	104	92
1924	100	100	100
1925	96	122	82
1926	95	120	81
1927	102	125	96
1928	108	134	105
1929	112	138	108
1930	117	143	123
1940	135	168	---

Fuentes: Cuadros 14 y 16. Deflactores de precios interpolados para 1896-1908.

Cuadro 20

Niveles y tendencias del ingreso real

	Salario mensual	Cambios en el ingreso real (1914-1940)	Fuerza laboral (1924)
Trabajadores de campo de algodón	35	–18%	40.557[2]
Campo de azúcar	46	–14%	25.561
Campo de arroz	57[1]	–20%	12.925
Trapiche de azúcar	59	–8%	4.490
Obreros petróleo	65	–3%	5.066
Obreros minería metálica	66	+15%	12.803
Funcionarios de gobierno	73	+13%	4.481[3]
Empleados industria extractiva	163	+241%	2.420
Profesores	232	+7%	362
Administradores del gobierno	298	+16%	2.013[4]

Fuentes: Cuadros 9, 12, 13, 14, 17, 18 y 19 y las respectivas fuentes. Jornales diarios convertidos a una base mensual asumiendo 25 días de trabajo al mes. Las cifras faltantes del ingreso real para 1914 y 1940 estimadas sobre la base de tendencias y en grupos ocupacionales similares. Detalle del empleo en la minería de Broggi 1925b: 141-143.

1 1923.

2 1923.

3 Empleados del gobierno solamente para Lima, interpolado del cuadro 9 y dividido según: 31% administrativo y 69% funcionarios.

4 Véase nota 3.

Capítulo 4

Distribución, crecimiento y comportamiento económico del gobierno del Perú[1]

Introducción

El propósito original del presente estudio fue analizar los instrumentos de política a través de los cuales el gobierno peruano ha influido en la tasa de crecimiento económico nacional. Sin embargo, ha sido necesario ampliar el enfoque del estudio en una dirección y limitarlo en otra.

El enfoque es más amplio porque no se podía tratar únicamente sobre la política de crecimiento. El crecimiento es obviamente una cosa buena, y cualquier gobierno preferiría fomentarlo antes que retardarlo.[2] No obstante, la urgencia en perseguir otros objetivos de política, tales

1. Documento de trabajo escrito en 1969. Publicación en inglés en Gustav Ranis, ed., *Government and Economic Development* (New Haven: Yale University Press), 1971, pp. 375-416, con un comentario de Daniel Schydlowsky: 416-428. Agradezco a Jan-David Gelles por la traducción al castellano.

2. En ocasiones se argumenta que lo que es importante no es el crecimiento sino el desarrollo, la diferencia consiste en que el desarrollo abarca tanto al crecimiento como cambios adicionales que permiten una distribución más equitativa del ingreso. El crecimiento sin desarrollo, como un objetivo de política separado, parecería por tanto definirse mejor como crecimiento sin cambios en la distribución del ingreso, y es en ese sentido en que yo lo utilizo en el presente trabajo.

como la estabilización y la distribución frecuentemente deja al gobierno con pocos instrumentos efectivos para la política de crecimiento. En general, este ha sido el caso en el Perú, y por eso la historia de la política de crecimiento en el Perú es sobre todo una historia de los efectos secundarios resultantes de políticas diseñadas con otros objetivos primordiales en mente.

Los efectos secundarios que se producen sobre el crecimiento cuando se persiguen otros objetivos de política no son necesariamente aleatorios; en el caso de las políticas para mejorar la distribución, estas son en su mayoría desfavorables. No obstante, el conflicto entre el crecimiento y la distribución no es inevitable. Este se puede esquivar a través de una redistribución de los derechos a reclamar ingresos futuros generados por la inversión presente antes que por una redistribución del ingreso presente. También se puede evitar por el comportamiento de los ricos; si estos aman el lujo tan grandemente que su propensión marginal a ahorrar no es mayor que la de cualquier otro, entonces el dilema desaparece.

Pero, en realidad, la disyuntiva de escoger entre crecimiento y distribución parece ser muy real en América Latina. No parece un accidente que los países que han tenido los peores desempeños en función del crecimiento en los últimos veinte años —Argentina, Chile y Uruguay— sean precisamente aquellos en los cuales las clases medias y bajas se han convertido en las más poderosas políticamente, las más decepcionadas con la estructura social de la distribución del ingreso existente, y las que demandan con más fuerza un cambio distributivo.

El presente documento resulta limitado en el sentido de que aborda únicamente cuestiones presupuestarias, a saber, el uso de la imposición fiscal y el gasto para lograr una combinación de los objetivos de política ya mencionados. Ello deja de lado terrenos tremendamente importantes para la política, como los que tienen relación con el desarrollo industrial, las empresas públicas y el tipo de cambio. Estos se tendrán que posponer para otro documento.

No deseo enfocar la toma de decisión política como un problema técnico consistente en ajustar las manijas de variables instrumentales para lograr objetivos exógenamente determinados por dos razones. Primero, ese enfoque es más adecuado para el planeamiento de las políticas futuras antes que para el análisis de las decisiones políticas pasadas, dado que para esto último uno probablemente encontrará la variable

utilizada como la única evidencia que sugiera cuál era el objetivo. Segundo, el proceso de escoger los objetivos es muy importante y no se debería dejar de lado. De la misma manera en que el gasto del consumidor está determinado por el comportamiento de los individuos, así, el gasto gubernamental y la imposición fiscal están determinados por el comportamiento de la sociedad, tal como se expresa en la elección de los objetivos de política. Las preferencias de la sociedad, filtradas de esa manera a través del mecanismo del gobierno, son nada menos que una solución relativamente pacífica a la competencia de distintos grupos con diferentes preferencias. Los objetivos escogidos son un reflejo del poder de varios de estos grupos en la arena política; son también un determinante importante del beneficio neto que estos grupos reciben del proceso político en general y del proceso presupuestario en particular.

Antes de centrarnos en los patrones de imposición fiscal y gasto que han sido el resultado de una lucha política sobre el presupuesto peruano, primero nos fijaremos en el ambiente político mismo, tal como ha sido analizado por varios especialistas no economistas. Buscamos el origen político del comportamiento económico incorporado en las particulares combinaciones de crecimiento y distribución perseguidas a través de los años.

Orígenes políticos de la política presupuestaria

Los sistemas políticos en América Latina muestran un patrón común y tienen características que son conocidas por toda persona educada. Es algo generalmente reconocido que una pequeña clase alta, completamente occidentalizada, ejerce una posición de dominio sobre el proceso político, que una clase media es todavía numéricamente pequeña y bastante débil, que existe una brecha enorme en el estándar de vida entre ricos y pobres, y que las voces de protesta que se escuchan dentro del sistema político frecuentemente son desviadas o suprimidas. El sistema político en América Latina se ha descrito, en una palabra, como oligárquico.

Sin embargo, dado que todas las naciones tienen grupos que ejercen un poder político desproporcionado a su número, las oligarquías son algo relativo. Con pocas excepciones, estos mismos grupos también mantienen niveles de vida muy superiores a los que tienen los menos

afortunados en esa misma sociedad. Por lo tanto, tenemos que señalar que los rasgos políticos y sociales detallados arriba son simplemente más característicos de los sistemas políticos de América Latina que de los encontrados en otras partes del mundo.

Además, y considerando que América Latina tiene su propia diversidad, estos rasgos aplican mejor en algunos países que en otros. En general, se considera que esos rasgos se ajustan particularmente bien al caso del Perú. En ninguna parte la brecha entre ricos y pobres parece tan grande. Existen pocas áreas en América Latina con una pobreza comparable a la que sufren los campesinos de la sierra sur del Perú, pero al mismo tiempo, en el mismo país, un siglo de desarrollo ha producido gran riqueza en la otra parte de una economía dual. La brecha parece grande tanto en la movilidad social como en el ingreso; es "una observación comúnmente hecha que la sociedad peruana está rígidamente estructurada y que existen barreras entre las clases sociales que son difíciles de cruzar —incluso en comparación con otros países latinoamericanos".[3]

Es esta visión de la sociedad la que ha llevado a la mayoría de los intelectuales peruanos a hablar de dominación, antes que de alguna forma de acomodamiento recíproco, como la esencia de las relaciones políticas y económicas entre las clases sociales, así como entre las naciones. La dominación, se argumenta, se ejerce por los blancos y mestizos sobre los campesinos indígenas,[4] y por los intereses extranjeros sobre una pequeña economía abierta como la del Perú. Esa es también la esencia de la relación entre la oligarquía y las masas. De esta manera, una descripción típica de la estructura de clases peruana distingue entre clase baja, clase media y clase dominante.[5] No solamente se resalta el poder de esta última, sino también su pequeñez numérica. Algunos hacen referencia a treinta familias, algunos a cuarenta, otros a cien;[6] nadie ha intentado

---

3. Patch 1967: 13.
4. Véase Cotler 1967-68.
5. Matos Mar 1964c: 62. En años recientes, el análisis más extenso del concepto de dominación proviene de François Perroux, cuya influencia intelectual en el Perú y en el resto de América Latina es profunda. Una de las pocas exposiciones de su trabajo en inglés es Perroux 1950.
6. Sánchez 1963: 150, Matos Mar 1964c: 60, Bourricaud 1966.

afirmar con alguna precisión exactamente qué familias se encuentran en la lista,[7] pero la impresión de pequeñez, exclusividad y monopolización del poder se encuentra fuertemente arraigada en la mente popular y de los académicos.[8] Una evaluación resumida de la sociedad de la dominación la formula en forma amarga y sucinta el revolucionario de la Puente: "Pienso que no hay otro país en América donde las condiciones infra- y super-estructurales sean tan injustas, tan podridas y tan arcaicas como en la nuestra".[9]

De las varias formas de dominación, la que se ha estudiado más extensamente a través de los años es la que se refiere a la relación entre la sociedad nacional y hablante del español, representada por los blancos y los mestizos, y los indígenas. Una serie de estudios documentan los mecanismos mediante los cuales el indígena es excluido de la participación política, puesto que es analfabeto y no puede votar; de la justicia, puesto que las cortes requieren del uso del español; y de las oportunidades económicas.[10] Es bastante apropiado que los antropólogos y sociólogos se hayan focalizado particularmente en esta cuestión, puesto que la asimilación del indígena a la vida nacional sigue siendo el problema social definitivamente más importante del país.

Hace algunos años se podría haber dicho que las otras relaciones de poder a las cuales se aplica el término de dominación se habían estudiado mucho menos. En el caso de las relaciones entre la oligarquía y las masas, sin embargo, un gran número de estudios recientes, que empezaron con el trabajo de Bourricaud y continúan en una reciente publicación del Instituto de Estudios Peruanos, han lanzado este aspecto de la dominación a la palestra.[11]

---

7. Un intento bastante informal ha sido realizado por Malpica 1964.

8. Evidentemente, esta es la visión popular tanto dentro como fuera de la oligarquía. Robert Triffin (profesor de Economía de la Universidad de Yale) cuenta la historia de que, estando en un gran almuerzo de banqueros en la Lima de los años 1940, le dijeron: "En el Perú hay solamente 100 familias que realmente importan, de las cuales 50 están en este cuarto. Si nos mantenemos unidos, nos irá bien".

9. De la Puente Uceda 1965: 21.

10. Véase Cotler 1967-68.

11. Bourricaud 1967, Bourricaud *et al.* 1969.

El debate así levantado se centró en saber si la oligarquía peruana realmente existía. Ese sería un difícil problema de resolver bajo cualquier circunstancia. Y se hace más difícil su resolución en el presente contexto por la ausencia de cualquier intento cuidadoso de definición de conceptos. Los criterios para separar la confusa variedad de sistemas sociales entre oligárquicos y no oligárquicos permanecen poco claros.

Existen dos líneas de argumentación principales que sugerirían que una oligarquía no existe. La primera sostiene que incluso dentro de una sociedad cerrada y elitista como la de América Latina existen grupos políticos rivales, y que la aristocracia tradicional recibe su cuota de golpes en la arena política doméstica.[12] De ese modo, un estudio del desempeño legislativo puede mostrar que la aristocracia pierde tantas batallas como las que gana, pero el significado de un enfoque tan riguroso se socava al considerar que otros grupos pueden llevar a consideración solo temas en los cuales existe una probabilidad de triunfo.[13] De otro lado, resulta algo confuso evaluar el poder de la élite, y luego si es o no una oligarquía, basado en el desempeño mostrado en batallas políticas no peleadas. De un modo menos cuantitativo, Bourricaud y Favre también subrayan la debilidad del poder de la élite al enfatizar la pérdida de poder sufrida por esta en los últimos diez o quince años. Así Bourricaud habla, con cierta falta de claridad, de "un cambio de dominación absoluta a relativa".[14] Sin ser demasiado específico, sugiere que el cambio es un fenómeno reciente, causado particularmente por el rol cambiante de las fuerzas armadas. Favre sitúa el declive de la élite en el mismo tiempo aproximado pero lo asocia con el incremento inexorable de la presión por una reforma agraria, dado que le da un énfasis particular a la tenencia de la tierra como base del poder oligárquico.[15]

Un argumento completamente diferente en contra de la existencia de una oligarquía proviene de Bravo Bresani, quien percibe que las clases altas del Perú no ejercen su poder en forma independiente, sino que derivan su poder exclusivamente de su condición de intermediarios de

---

12. Payne 1968.
13. Ibíd., pp. 449-451.
14. Bourricaud 1966: 30.
15. Favre 1969.

intereses económicos extranjeros.[16] De este modo, la tenencia de la tierra como tal deja de ser la fuente del poder, dado que la tierra otorga poder solo si esta genera riqueza, y esto último se ha dado en el pasado principalmente a través de la producción de cosechas para exportación. La línea argumental de Bravo también es seguida por Piel, quien expone una visión hobsoniana del imperialismo: el poder real se encuentra no en los terratenientes sino en el sistema financiero internacional que, junto con sus socios peruanos, provee del financiamiento requerido para la producción de exportación.[17]

Este argumento es de una enorme importancia práctica, porque en discusión está la idea de que la concentración del poder doméstico puede ser entendida y combatida solo mediante el entendimiento y el combate de una relación de poder más fundamental —la dominación del Perú por extranjeros—. Ninguna evaluación de ese argumento parece posible en el presente, sin embargo, hasta que un análisis se dirija a evaluar la libertad de maniobra de la que disponen las élites domésticas que tienen vínculos con los mercados extranjeros. La implicancia que tiene la visión de Bravo y Piel consiste en que los mercados, especialmente los mercados de bienes básicos mundiales, son esencialmente manipulativos más que impersonales, mejor formalizados por la teoría de los juegos que por modelos atomísticos. Es un argumento sorprendente para los oídos de los economistas entrenados en la tradición anglosajona, pero en América Latina este se encuentra más arraigado que la propia curva de demanda marshalliana.[18]

Para este estudio de las finanzas públicas, sin embargo, el argumento de Bravo y Piel no tiene tanta importancia, excepto en la medida en que este sugiere que la nación no es una unidad significativa de análisis. No obstante, un sistema fiscal es específico a una nación, de modo tal que no tenemos elección y debemos centrarnos en esa unidad de análisis. Para nuestros propósitos, sería suficiente saber que hay un grupo

---

16. Bravo Bresani 1969.

17. Piel 1969a: 188.

18. En una famosa polémica de los 1920, este era un punto en el cual los marxistas y los católicos tradicionalistas podían ponerse de acuerdo. Véase Mariátegui 1968 [1928]: 80-82 y Belaúnde 1963 [1931]: 29.

pequeño que posee un gran poder político doméstico, sin necesidad de saber si la última fuente de ese poder es doméstica o extranjera.

Pero ¿cómo se puede afirmar la existencia de esa concentración de poder si un enfoque metodológicamente riguroso no puede establecer su existencia? Pienso que uno debe quedarse satisfecho, por el momento, con el enfoque ensayístico y no riguroso de Bourricaud y otros. Se puede complementar esto considerando la enorme brecha existente entre la idea común sobre los requisitos de una sociedad justa y los logros legislativos de cualquier gobierno populista elegido en la reciente historia peruana. Un gobierno reformista como el de Belaúnde podrá realizar progresos, pero incluso sus aparentes victorias, como la reforma agraria, fueron fácilmente frustradas a través de una implementación poco efectiva. Esta brecha crónica entre lo que ampliamente se desea y lo que es políticamente factible refleja el poder de la élite. En el Perú esa brecha ha sido amplia, por lo menos hasta que el presente gobierno militar viniera al poder, y la élite que mantuvo la brecha se ha mantenido cohesionada sobre cuestiones vitales. Como el término se utiliza, por tanto, aquella ha sido una oligarquía.

La oligarquía tradicional del Perú está ahora de forma bastante evidente en retirada; sin embargo, tal vez, ya se halla cruzado cualquier línea razonablemente demarcada entre un sistema oligárquico y uno no oligárquico en el tiempo reciente. El tiempo en el cual comenzó el declive no está fijado con certeza. Bourricaud y Favre lo fijan dentro de los quince últimos años, no obstante que los tiempos de esplendor de la oligarquía peruana ya habían pasado mucho antes, en las primeras décadas del siglo, cuando la República Aristocrática era controlada a través de su instrumento político, el Partido Civilista, y el gobierno de la oligarquía era directo y efectivo.[19] La historia política y social del Perú en los pasados sesenta años es, por tanto, un relato de la erosión muy gradual del poder de la oligarquía, a la par que otros grupos han desarrollado influencia para obtener una porción del producto del sistema político.

Al comienzo del siglo, estos otros grupos fueron exclusivamente urbanos; el sistema político reconoció el creciente poder político de los

19. Bourricaud (1966: 25) da la impresión de que la oligarquía prefiere el gobierno indirecto, y que el periodo civilista fue una aberración. Me parece, al contrario, que el gobierno indirecto ha sido lo mejor que la oligarquía ha podido obtener durante otros periodos. Véase Pike 1967: 192-200.

trabajadores urbanos y de las clases medias a través de la dación de legislación social, que incentivaba la negociación colectiva, y fijando el marco inicial urbano de un sistema nacional de educación pública.[20] Con el paso de las décadas, el proceso de movilización social ha continuado, al punto que en años recientes el sistema político ha empezado a otorgar algunos beneficios a los agricultores indígenas, a saber, dos leyes de reforma agraria, la primera de las cuales data de 1964 y fue una respuesta directa a la habilidad de reciente adquisición por parte de los agricultores en lo que respecta a organización política.[21]

Muchos de los nuevos grupos desafiantes se han basado en la acción de masas y han amenazado con el uso de la violencia como instrumento de negociación en el proceso político.[22] La oligarquía ha retrocedido, sin embargo, lentamente, dado que en el pasado sabía que una inestabilidad excesiva traería consigo el rescate de las fuerzas armadas. Hace pocos años, por tanto, el Perú fue muy apropiadamente descrito como una guardianía militar, donde las fuerzas armadas le permitieron a la oligarquía emplear "una táctica defensiva y de demora que realistamente ha estimado las posibilidades de derrota de las formas tradicionales de hacer las cosas pero que quiere suavizar su impacto".[23]

Esa descripción política del Perú, de solo hace algunos años, ya es obsoleta. El actual gobierno militar, que tomó el poder en octubre de 1968, ha asumido un rol completamente nuevo. Lejos de ser el tradicional defensor de los intereses oligárquicos, representa el triunfo de una nueva clase media que hace valer sus derechos frente a una oligarquía debilitada.

Dado que este resumen político da un énfasis particular a la distribución del poder político, este tiene implicancias directas sobre el impacto distributivo de la política económica gubernamental. En este caso, el elemento más importante del argumento político es que el poder se distribuye de modo discontinuo entre tres grupos —oligarquía, agricultores indígenas, y un grupo intermedio que es solamente un sobrante

---

20. Basadre 1969: XV, 7-53.
21. Neira 1964.
22. Payne 1965.
23. Gómez 1964: 300.

no oligárquico y no indígena—. Si el poder político se distribuye de esa manera como una función escalonada, deberíamos esperar lo mismo de los beneficios económicos que se derivan del proceso presupuestario.[24]

Específicamente, la imposición y el gasto fiscal deberían reflejar el poder oligárquico por medio de una relativa regresividad en los rangos de ingreso superiores, y deberían reflejar la dominación sobre los indígenas por medio de una relativa regresividad en el rango de ingresos que separa a la mayoría de los indígenas de la mayoría de los blancos y mestizos. Adicionalmente, la regresividad, o débil progresividad del sistema debería cambiar en el sentido de mayor progresividad, pero el comienzo del referido cambio tendría que ubicarse en algún momento entre 1900 y 1955.

Estas expectativas en lo que a la incidencia se refieren, así como la descripción anterior sobre la distribución del poder en el sistema político, se expresan en términos relativos, y por tanto antes de examinar el sistema fiscal peruano tenemos que decir algo acerca de los patrones de gasto e imposición fiscal en otros países, de manera que tengamos a la mano estándares de comparación.

Patrones de imposición y gasto fiscal en países en desarrollo

Muy poco trabajo se ha hecho acerca de la estimación de la incidencia tributaria y del gasto en los países menos desarrollados. Dentro de América Latina, los pocos estudios que se pueden encontrar, a mi entender, han tratado todos exclusivamente sobre la incidencia de los impuestos. Estudios cuidadosamente realizados en El Salvador y Venezuela concluyen ambos que los sistemas impositivos son moderadamente progresivos.[25] Un estudio sobre Colombia, que trató solo con grupos de cuartiles y era luego poco diferenciado en el rango superior de la distribución de los ingresos, encontró proporcionalidad en los impuestos pero no

24. Esto es, si los individuos fuesen ordenados por la cantidad de poder político, y si el poder político pudiese ser cuantificado satisfactoriamente, obtendríamos una función escalonada. Si, en cambio, la medida vertical fuese el cúmulo del total de poder, el resultado sería una curva de Lorenz que consistiría de tres segmentos lineales.

25. Wallich y Adler 1951: 132-133, Commission to Study the Fiscal System of Venezuela 1959: 40.

progresividad.[26] De otro lado, un estudio más ambicioso pero menos riguroso de Musgrave mostraba resultados bastante diferentes: que en todos los países de América del Sur con excepción de Venezuela, las familias ubicadas entre los percentiles 25 y 50 del ingreso padecían la más alta tasa impositiva promedio. Estos sistemas impositivos parecían ser, por tanto, progresivos solo hasta el percentil 25 y regresivos sobre el amplio rango superior a este.[27] En el caso de la Argentina, la conclusión acerca de la regresividad impositiva fue confirmada independientemente por Herschel.[28]

El impacto redistributivo de los impuestos parece más cierto en los países industriales, que generalmente le dan mayor importancia al impuesto a la renta. Pero incluso en los Estados Unidos, un país que le concede un énfasis particularmente fuerte a la imposición de la renta, los estudios sobre la incidencia tributaria han mostrado que la progresividad del sistema tributario es débil en los rangos de ingresos bajo y medio; una progresividad significativa se encuentra solamente en los rangos superiores.[29]

Uno concluye que probablemente no haya un sistema tributario en el hemisferio occidental que sea fuertemente redistributivo en una u otra dirección. Para un impacto redistributivo significativo uno debería mirar hacia el lado del gasto de la actividad fiscal gubernamental, aun cuando sea más difícil encontrar estudios empíricos. El ejercicio de asignar beneficios que se derivan del gasto gubernamental para varios niveles de ingreso involucra tal arbitrariedad que son pocos los que han intentado hacerlo.[30] Ningún estudio se me viene a la mente para América Latina; para los Estados Unidos, los estimados muestran una fuerte regresividad en el gasto que favorece a los grupos de menores ingresos,

---

26. *Joint Tax Program* (en adelante, JTP) 1965.

27. Musgrave 1965: 63. La aparente progresividad en los estimados para Venezuela de Musgrave parece errónea como resultado de haberse incluido impuestos sobre compañías extranjeras en una distribución que correspondía únicamente a residentes del país.

28. Véase Musgrave 1965: 86.

29. Bishop 1961: 54.

30. Para una breve bibliografía, véase Gillespie 1965: 122-23.

pero también un más moderado pero igualmente significativo impacto redistributivo que abarca todo el rango de niveles de ingreso.[31]

Estos estudios, orientados específicamente a cuestiones de incidencia tributaria, son demasiado pocos para permitir hacer generalizaciones sobre el patrón de cambio de la redistribución a medida que los países se desarrollan. Indirectamente nosotros lo podemos hacer, sin embargo, examinando estudios transversales que indican el origen de las diferencias en los patrones de gasto e ingreso entre países para distintos niveles de ingreso por persona.[32]

Un resultado bien establecido, cuya significación para la distribución y el crecimiento no resulta obvio de inmediato, es que los ingresos y gastos gubernamentales son elásticos *ex post* con respecto al PNB. En muestras que incluyen tanto a los países desarrollados como a los menos desarrollados, las elasticidades calculadas ya sea entre países o a través de series de tiempo cortas se aglomeran entre 1,2 y 1,3.[33] Expresado como porción del PNB, el gasto gubernamental típicamente se incrementa de un nivel aproximado de 12% a aproximadamente 20% a medida que el ingreso por persona se incrementa de $100 a $600.[34]

A pesar de que el total es claramente elástico, la identidad de las partes componentes elásticas está menos clara. La educación claramente parece ser una de ellas, sin embargo. Kuznets calcula a partir de una pequeña muestra que los gastos en educación y salud son 3,8% del PNB de los países pobres y 5,5% de los países ricos.[35] La corrección aproximada de ese nivel fue confirmada por Martin y Lewis, y la tendencia (pero no el nivel) fue confirmada por la regresión de Thorn.[36] De otro lado, las partes proporcionales del gasto gubernamental general y de otros gastos para el desarrollo fuera de la educación y la salud no muestran una

---

31. Gillespie 1965: 162. También Eugene Schlesinger, apéndice a Adler, 1951: 418-420.
32. Martin y Lewis 1956, Williamson 1961, Hinrichs 1966, Kuznets 1962, Thorn 1967. Para una bibliografía más completa, véase Thorn 1967.
33. Thorn 1967: 36, 41; Williamson 1961: 50.
34. Calculado a partir de ecuaciones de regresión en Hinrichs 1966: 13, Thorn 1967: 40 y Williamson 1961: 50. La correspondencia entre los resultados de estas tres fuentes es solamente pasable.
35. Kuznets 1962: 10.
36. Martin y Lewis 1956: 218, Thorn 1967: 44.

elasticidad evidente; lo mismo es cierto para el total del gasto corriente menos el gasto militar, no obstante el hecho de que la educación y la salud contribuyen componentes elásticos a este total.[37]

Por el lado del ingreso, la característica predominante de los estudios comparativos entre países es el relativo crecimiento de los impuestos directos, especialmente los impuestos personales y corporativos sobre la renta, y el declive relativo de los impuestos indirectos. Hinrichs señala que, en realidad, el ratio entre impuestos directos e indirectos se puede representar como una curva con forma de una letra U, teniendo en las etapas más tempranas de la modernización una característica de relativo declive de los impuestos directos tradicionales, particularmente aquellos sobre la tierra e impuestos por cabeza, y el incremento de los impuestos indirectos sobre el comercio exterior.[38] Todos los estudios transversales recientes muestran una relación fuerte entre la cuota de los impuestos directos sobre el PNB y el ingreso por persona, con elasticidades entre 1,2 y 1,4.[39] Expresados nuevamente como la cuota del PNB, los impuestos directos varían de entre 2 a 4% para un país con un ingreso por persona de $100, y entre 6 y 11% para un país con $600 de ingreso por persona.[40] La mayor parte de este crecimiento es atribuible al impuesto a la renta personal. La parte proporcional del impuesto a la renta corporativo muestra alguna tendencia al alza, pero también muestra mayor variabilidad entre países.

La cuota de los impuestos indirectos es solo ligeramente mayor para países con $600 que para países con $100, alrededor de 9,5% del PNB en los primeros y 8,5% en los segundos.[41] Esto representa un declive sustancial en cuanto a la importancia relativa en el presupuesto, de alrededor de dos tercios de los ingresos a menos de la mitad.[42]

En consecuencia, parecería que los sistemas tributarios se han vuelto más progresivos, o menos regresivos, con el tiempo, a medida que

---

37. Kuznets 1962: 8-9, Martin y Lewis 1956: 205, 209.

38. Hinrichs 1966: 73, 101.

39. Thorn 1967: 48, Williamson 1961: 52.

40. Calculado a partir de regresiones en Thorn 1967: 48 y Williamson 1961: 52. También Kuznets 1962: 8.

41. Kuznets 1962: 8, Williamson 1961: 52.

42. Williamson 1961: 54.

los impuestos sobre los individuos y los negocios se han vuelto cada vez más importantes.[43] Las particularmente altas elasticidades del gasto en educación, salud, y transferencias sugieren una creciente significancia redistributiva, esto es, regresividad, del lado del gasto también.

La creciente cuota gubernamental del gasto nacional asociada con el incremento del ingreso por persona tiene, en consecuencia, una clara y favorable significancia redistributiva. Una cuota creciente se ha considerado generalmente buena para el crecimiento, dado que la expectativa es que la propensión marginal para ahorrar del gobierno sea mayor a la propensión del sector privado para desahorrar, debido al incremento en las tasas marginales de los impuestos. A medida que el crecimiento continúa, esto se convierte en un supuesto cuestionable, sin embargo, dado que la alta elasticidad de los impuestos directos implica que los incrementos marginales en la recolección de impuestos afecta crecientemente el ahorro. No obstante, el compromiso gubernamental para dirigir el incremento del gasto hacia proyectos de desarrollo y educación se considera suficientemente fuerte para contrapesar los efectos negativos sobre el crecimiento de la progresión de los impuestos.

Esta visión no se puede aceptar de modo tan sanguíneo en América Latina. Una mirada a los patrones de gasto es suficiente para convencernos de que los países más ricos tienen ciertamente una mayor parte proporcional del PNB dedicada al gasto gubernamental, pero a la vez este gasto está particularmente orientado hacia los pagos de transferencia antes que hacia la inversión. Dado que parte de esta redistribución se da de ahorradores ricos a no ahorradores de clase media, el impacto sobre el crecimiento de una cuota gubernamental en expansión quizá sea perverso.

La incidencia de los impuestos y el gasto en el Perú

Desafortunadamente, nadie ha hecho el trabajo estadístico cuidadoso que amerita la cuestión de la incidencia tributaria en el Perú. En

43. Esta conclusión no es segura, dado que la relativa expansión de los impuestos directos es en parte a costa de los impuestos a las importaciones, que podrían ser en sí mismos bastante progresivos.

realidad, los únicos estimados que yo he visto son los muy gruesos confeccionados por Musgrave.[44] Los estimados gruesos tienen su lugar, naturalmente, y son generalmente mejores que nada, pero en este caso los peligros de ese tipo de estimados se tornan más complejos por el hecho de que el método de estimación utilizado es particularmente propenso a resultar en grandes errores en las conclusiones, causados por pequeños errores en los datos.[45] La conclusión de este procedimiento, de que el sistema tributario del Perú es regresivo, está bastante abierta a discusión. De hecho, algunos pedazos alternativos de información contradicen esta conclusión.

El primer pedazo de información se deriva de la comparación de los resultados de Musgrave para Colombia con aquellos mostrados en el estudio del *Joint Tax Program* mencionado previamente.[46] Musgrave encontró una estructura de impuestos cuya regresividad era casi exactamente igual al patrón regresivo que él encontró para el Perú.[47] El resultado se refería únicamente a impuestos del gobierno central pero, como se muestra en el cuadro 1, el *Joint Tax Program* concluyó que este mismo sistema tributario era progresivo (véase fila 3 comparada con fila 2 en el cuadro 1).

Dos principales diferencias en los supuestos son responsables para la obtención de este resultado completamente diferente. El primero se refiere a la asignación del ingreso a los cuatro cuartiles. Nuevamente, haciendo referencia al cuadro 1, podemos ver que hay una similitud sustancial en las dos distribuciones con excepción del segundo cuartil, que está en una situación un poco mejor que el primer cuartil en el estimado

---

44. Musgrave 1965.

45. El método de Musgrave consiste en asignar los pagos de impuestos para cada uno de cinco impuestos a los cuatro cuartiles del ingreso. Las asignaciones porcentuales para cada uno de los impuestos se escogen solo con un fundamento empírico casual y son los mismos para todos los países de América del Sur. Seguidamente, el ingreso se asigna a estos mismos cuartiles, asumiendo un estimado de la distribución del ingreso de Venezuela que sería aplicable a todos los países. El ratio de impuestos sobre ingresos se calcula luego para cada cuartil. Pequeños errores en asignar ya sea impuestos o gastos a los cuartiles pueden afectar la tendencia de los ratios de manera significativa, y pese a ello ambas asignaciones se hicieron con gran arbitrariedad.

46. *Joint Tax Program* 1965.

47. Musgrave 1965: 63.

Cuadro 1

Incidencia tributaria

		Cuartil			
		I	II	III	IV
	Impuestos del gobierno central como porcentaje del ingreso (Musgrave)				
1	Perú	5,4	12,3	6,6	9,2
2	Colombia	4,5	12,0	7,7	9,1
	Impuestos colombianos como porcentaje del ingreso (JTP)				
3	Gobierno central	4,9	5,5	6,7	10,2
4	Todo el gobierno	10,9	9,4	11,1	12,7
	Distribución del ingreso				
5	Venezuela (Musgrave)	5,0	7,0	21,0	67,1
6	Colombia (JTP)	5,0	12,7	17,1	65,2
	Distribución de los impuestos indirectos pagados				
7	Indirectos internos	10	25	30	35
8	Importación	5	20	35	40
9	Licor y tabaco colombiano (JTP)	15	20	30	35
10	Gasolina y vehículos colombianos (JTP)	7	18	23	53
11	Todos los restantes indirectos colombianos (JTP)	5	14	23	58
	Impuestos indirectos peruanos 1958				
12	Distribución de Musgrave	6,9	21,9	33,1	38,1
13	Distribución de JTP	5,9	14,7	23,6	55,8
	Impuestos del gobierno central peruano como % del ingreso				
14	Asignación de impuestos de Musgrave según la dist. del ingreso colombiana	5,4	6,8	8,1	9,9
15	Asignación de impuestos de Musgrave, con ajustes por impuestos indirectos y según la dist. del ingreso colombiana	4,7	4,5	5,9	10,6
16	Mejor estimado de la incidencia tributaria	19,5	17,4	20,6	16,9
17	Mejor estimado de la incidencia presupuestaria total	16,3	15,3	7,6	13,6

Fuentes: Musgrave 1965: 58-63; *JTP* 1965: 224-27.

de Musgrave (véanse filas 5 y 6).[48] La segunda diferencia se encuentra en la asignación de los pagos de los impuestos indirectos, que está hecha de manera más regresiva en el trabajo de Musgrave que en el del *Joint Tax Program* (véanse filas 7 a 11, especialmente 7 y 11). Si los supuestos de Musgrave sobre estos dos puntos se reemplazan por los del estudio del *Joint Tax Program*, la evaluación acerca del sistema tributario peruano se modifica marcadamente de regresión a progresión, como lo muestra el cuadro 1 (véanse filas 1, 14, y 15).

Adicionalmente, es probable que esta conclusión sobre la progresividad contenga menos errores, dado que la distribución del ingreso por cuartiles del *Joint Tax Program* es probablemente más exacta y además parece razonable en la comparación con la distribución de los impuestos indirectos pagados.[49] No es, sin embargo, el mejor estimado que se puede manejar, incluso con los ajustes simples que son todo lo que se puede hacer aquí. Los otros ajustes, sin embargo, son todos en la dirección de mayor regresividad, de modo que el estimado final es que el sistema tributario no muestra progresión, sino exhibe lo que se puede describir mejor como una proporcionalidad errante (véase fila 16).[50]

Concluimos, por tanto, que el sistema impositivo peruano no tiene un impacto redistributivo significativo de un lado o de otro. La debilidad de la evidencia que apoya esta conclusión debe ser, sin embargo, obvia, y lo es a tal punto que la conclusión se debe formular mejor en negativo: no hay evidencia clara de ya sea progresividad o regresividad.

---

48. La particular asignación del ingreso mostrada se deriva de la información de Musgrave (1965: 63) sobre la distribución de los pagos de impuestos y las cargas fiscales en el Perú.

49. La frecuencia de la distribución del ingreso contuvo treinta y dos bandas separadas en el estudio del *Joint Tax Program*, pero solo tres en el estudio de Shoup del cual se derivan los estimados de Musgrave. El peligro de error en la interpolación requerida para derivar una distribución por cuartiles era, por tanto, menor en el estudio anterior.

50. Estos ajustes finales son: i) deducción de las ganancias de las compañías extranjeras del impuesto a la renta corporativo; ii) supuesto de que el 50% del impuesto a la renta corporativo se traslada al consumidor, a través de la disponibilidad de protección arancelaria y medidas de alivio impositivo para compañías o industrias en dificultad; iii) uso de totales de impuestos recaudados más completos, incluyendo impuestos locales y del gobierno central, para 1961 en vez de 1958. Banco Central de Reserva —en adelante, BCR— 1966: cuadro 11.

Si se va a encontrar algún efecto redistributivo, por tanto, este tendrá que encontrarse por el lado del gasto del presupuesto, no obstante que la mayoría de los tipos de gasto y los beneficios asociados con estos no son fácilmente atribuibles a grupos particulares. Los gastos para la administración general, la defensa, la justicia y la policía son de esta naturaleza y deberán ser ignorados aquí o, lo que es lo mismo, se asumirá que los beneficios asociados a estos se distribuyen proporcionalmente al ingreso. Desde una perspectiva apriorística, solo los gastos sociales y de desarrollo (educación, salud, agricultura, transporte, obras públicas) puede ser asignados con cierta confianza, pero incluso aquí los problemas de información hacen imposible decir algo acerca del cajón de sastre que son las obras públicas.

Los gastos en transporte probablemente sean regresivos en balance, vale decir, los beneficios asociados a estos se acumulan particularmente en favor de los pobres, dado que durante años una parte proporcionalmente grande se ha destinado a expandir y mejorar la red de carreteras nacional, posibilitando así a los campesinos indígenas inmigrar a la ciudad y escapar de la vieja dominación ejercida por los mestizos y blancos. Los gastos en agricultura también podrían ser regresivos, dado que los ingresos son menores en el sector agrícola que en otros pero, en la práctica, la experiencia de los programas agrícolas en América Latina ha sido que el poder de pocos agricultores ricos les ha permitido apropiarse de la mayor parte de los beneficios.[51] El Perú no es una excepción a esa experiencia, de manera tal que la incidencia de los gastos en agricultura probablemente sea progresiva.

Para hacer una evaluación cuantitativa de la incidencia del gasto, sin embargo, tenemos que restringirnos a un estimado parcial que contenga solo la educación y la salud, que en forma conjunta suman un poco más que un cuarto del gasto gubernamental en 1961. Podemos concentrarnos en esta porción, con la confianza de que los restantes tres cuartos del gasto tienen una incidencia que, al igual que el sistema tributario, no muestra una obvia desviación de la proporcionalidad. Los beneficios de los gastos en educación y salud son tratados como transferencias recibidas, vale decir, impuestos negativos, en la última fila del cuadro 1, que

---

51. Barraclough 1966: 11-29.

provee un estimado de la incidencia presupuestaria total. Este estimado final muestra las ventajas que obtienen las clases bajas y medias urbanas sobre el gasto, que comprenden todo el tercer y parte del cuarto y más alto cuartil. El sistema de educación pública funciona para ellos; en 1961 este todavía no había sido extendido ampliamente a los pobres rurales, y no es utilizado por la clase alta.[52] Con respecto a los gastos en salud, estos están principalmente localizados en las áreas urbanas, donde los niveles de ingreso son mayores. Los hospitales y clínicas construidos y subsidiados están más disponibles para los residentes urbanos, mientras que los sistemas de agua y alcantarillado proveen exclusivamente beneficios urbanos.

Concluimos antes que el sistema tributario peruano, con la ausencia de una desviación marcada de la proporcionalidad, no se diferencia grandemente de los otros sistemas del hemisferio occidental. La incidencia del gasto, sin embargo, es totalmente diferente de la de los Estados Unidos, el único país sobre el cual poseemos estimados similares. Mientras que se puede apreciar que el gasto social se acumula en beneficio particularmente de los sectores más pobres en Estados Unidos, en el Perú la mitad inferior de la distribución del ingreso está efectivamente excluida de tales beneficios y así experimenta una alta incidencia neta de los impuestos, tal como se muestra en la última fila del cuadro 1. Este es el reflejo estadístico de la dominación de los campesinos indígenas referida con anterioridad. Casi ningún servicio gubernamental se les provee a estos, pero sí se les carga con algunos impuestos, particularmente el impuesto a las ventas (timbres fiscales) y los impuestos selectivos al consumo o precios monopólicos cobrados a la coca, alcohol y tabaco.

Al hacer la comparación, habría que resaltar lo obvio: que en años recientes Estados Unidos se ha percatado de que el alcance de la redistribución que se efectúa a través del gasto gubernamental no es motivo de gran satisfacción. Sin embargo, en el presente caso esta condición hace que la incidencia del gasto norteamericano sea más interesante como un estándar de comparación. También hace evidente la enorme tarea que enfrentan los reformadores peruanos.

---

52. En el censo de 1961, solo el 52% del grupo de edad entre 7-14 años estuvo matriculado en el colegio.

Mientras que los pobres han, por tanto, ganado poco, la oligarquía tampoco ha acumulado una gran ventaja redistributiva. Algunos argumentarían que funciones gubernamentales comunes como la defensa y la policía deberían ser asignadas para beneficio de la oligarquía, dado que estas ayudan a preservar un sistema político que posee beneficios obvios para ella. Esta parece una asignación demasiado tenue en el marco técnico que gobierna los estudios sobre la incidencia, sin embargo. En cambio, se debería considerar el logro de la oligarquía de que, en un mundo de progresividad impositiva, esta haya sobrevivido con cobros proporcionales. El precio que esta ha pagado es la aceptación de la ventaja fiscal obtenida por los nuevos grupos que diluyen el poder oligárquico.

La evolución de la incidencia del gasto peruano

Seguidamente consideraremos la tendencia en el tiempo del impacto redistributivo del presupuesto peruano. Comparada con la evaluación de la incidencia en un año dado, la tendencia en el tiempo puede ser evaluada en forma más precisa y fácil, simplemente examinando la tendencia en función del tamaño y composición de los gastos e ingresos. Es aquí que la comparación entre países de los años 1950 será de ayuda en dar una perspectiva sobre la evolución de las finanzas públicas peruanas.

Para el estándar de los estimados entre países, podemos ver que en los años de 1950 el Perú era un país con un sector gubernamental pequeño. Por ejemplo, la regresión de Williamson, que abordaba el periodo 1951-56, predijo una cuota de participación del gobierno de 14,6% para el ingreso por persona correspondiente al Perú, pero su cifra para el Perú era solo de 11%.[53] Estos bajos niveles se confirman mediante la información que aparece en el cuadro 2, que muestra que el sector gubernamental peruano era muy pequeño en los años de 1940 así como en la mayor parte de los 1950. Recién en 1952 la cuota de participación del gobierno (incluyendo transferencias) superó el 12% del PNB, e incluso entonces esa cifra estuvo asociada con un ingreso por persona de aproximadamente $200, en vez de los $100 que sugería la experiencia de la comparación entre países.

---

53. Williamson 1961: 50, 56. Observar que sus cifras se refieren únicamente a la cuota de participación de los gastos corrientes del gobierno.

Cuadro 2

CRECIMIENTO DEL GASTO GUBERNAMENTAL

	PNB REAL *PER CÁPITA* (PRECIOS DE 1963)	GASTO GUBERNAMENTAL COMO PORCENTAJE DEL PNB		
		INCLUYE TRANSFERENCIAS (PRECIOS CORRIENTES)	EXCLUYE TRANSFERENCIAS (PRECIOS CORRIENTES)	EXCLUYE TRANSFERENCIAS (PRECIOS DE 1963)
1942-45	$156	9,8	8,7	9,6
1945-50	164	10,4	9,2	11,9
1950-55	200	12,6	9,9	12,7
1955-60	223	14,6	10,9	12,1
1960-65	261	17,0	11,7	12,1
ELASTICIDADES DEL GASTO[a]				
1942-65		2,07[b]	1,56[b]	1,27[c]
1950-65		2,15[b]	1,72[b]	0,99

[a] Equivalentes a (a_1+1), fueron calculadas de una regresión de la forma *ln* (G/PNB) = a_0 + a_1*ln*(PNB/P), tal que G = $(e^{a0}/P^{a1})PNB^{(a1+1)}$. (G = gasto gubernamental, P = población).

[b] Significativamente elástico al nivel de 1%.

[c] Significativamente elástico al nivel de 5%.

Fuentes: 1950-63: BCR 1966: cuadros 1, 2, 4, 12. 1964-67: BCR 1968. 1942-49: Estimados del autor, basados en el PNB a precios corrientes tomados de BCR 1947-, esp. números de 1948-51, y detalle del gasto gubernamental en Contraloría General de la República (anual).

Pero cuán diferentes fueron las cosas en los años de 1960. Por la mitad de la década, el gasto gubernamental se había incrementado casi hasta alcanzar el 20% del PNB, mientras que el ingreso por persona ni siquiera alcanzaba la mitad de $600.[54] Había ocurrido un cambio sustancial en la asignación.

Este gran cambio en la parte proporcional del gobierno se refleja en elasticidades en el tiempo *ex post* que son sustancialmente mayores que aquellas obtenidas de estudios transversales. Como lo muestra el cuadro 2, incluso si no se incluyen las transferencias obtenemos elasticidades

54. En 1965, el ingreso por persona se estimó en 280 dólares del año 1963, y la cuota de participación del gobierno, incluyendo transferencias, en 19,7%. En 1967, el último año con cifras disponibles, las cifras correspondientes son $363 y 22,3%. BCR 1968: cuadros 1, 12.

superiores a 1,5, en lugar del rango 1,2-1,3 más común en los estudios comparativos entre países.

Sin embargo, nunca podemos estar seguros de que los estudios transversales sean capaces de predecir el cambio en el tiempo. Podría ser que las funciones de gasto gubernamental, donde las observaciones son los países, exhiban una tendencia al alza asociada comúnmente con la función de consumo, donde las observaciones son los individuos. Si la tendencia al alza es generalizada, entonces muchos países menos desarrollados tendrían que recibir el reconocimiento por la mejora en su capacidad fiscal en los años de 1960, pero independientemente de tal comportamiento el gobierno del Perú debe recibir tal reconocimiento. Esta capacidad es importante porque genera un potencial de redistribución y de inducción del crecimiento, pero claramente la concreción del potencial depende de las fuerzas políticas que determinan el comportamiento económico del gobierno.

Una mirada a la cambiante composición del gasto peruano muestra que la expansión en la cuota del gobierno ciertamente ha estado asociada con un impacto redistributivo creciente, a través de la creciente importancia del gasto en educación y salud. Hay que recordar que las cifras de Kuznets, derivadas en su mayor parte de 1958, indicaban un incremento en la cuota del PBN de educación y salud del 3,8% para países pobres a 5,5% para países ricos. Perú fue uno de los países pobres incluidos en la muestra de Kuznets, y en 1958 la cuota de su PNB dedicada a la educación y salud fue exactamente 3,8%. Este ratio, sin embargo, se había incrementado marcadamente desde niveles muy bajos durante los primeros años de la década de 1940, y durante los años de 1960 el incremento fue aun más rápido. Para 1965, el ratio se había incrementado enteramente hasta el 6,0%, y solo para la educación era de 5,1%. Es aquí, en la educación, que se puede encontrar gran parte de la explicación sobre el comportamiento elástico del total de gastos gubernamentales. Para el periodo 1950-1965, la elasticidad del total de gastos es 1,72 pero, si se retira la educación, esta cae a 1,18, y así no es significativamente diferente de 1,0.[55]

Hay que notar que esta expansión educativa no es solamente la reflexión de una tendencia al alza en el gasto común a todos los países

55. Las elasticidades que corresponden a 1942-1965 son 1,56 y 1,18.

pobres. No obstante que se ha presentado una expansión educativa en otras partes, se puede afirmar que la expansión peruana fue extraordinaria, de modo que para 1963 la cuota de participación en el PNB dedicada a la educación era superior solo en Cuba y Puerto Rico entre los países latinoamericanos.[56] Adicionalmente, esta expansión no procedió en forma independiente del gobierno particular que se encontraba en el poder; los residuos tabulados en el cuadro 3 muestran que el gobierno de Odría no enfatizó la educación. La naturaleza de esa falta de énfasis se muestra más claramente en las cifras que muestran la cuota de participación de la educación en el gasto total del gobierno. Con cada una de las otras nuevas presidencias, la cuota de participación de la educación se incrementó significativamente. Odría no la recortó, pero sí mantuvo la línea, aunque hizo necesario un recorte de un año en el currículo de la escuela primaria, forzando así a dos grupos de cohortes a que compitieran en la admisión a la escuela secundaria al mismo tiempo.

Como las estadísticas sobre la incidencia lo mostraron, es en la educación que podemos ver en forma más clara las presiones sobre el presupuesto gubernamental para asignar una mayor parte de la producción económica a grupos recién llegados a la arena política. Ya sean estos grupos residentes de ciudades provinciales o nuevos inmigrantes a Lima, tal vez la primera y más fuerte demanda al gobierno es la educación de sus hijos.[57] La educación es, sin embargo, una demanda derivada; la demanda primaria es para el mejoramiento laboral y así, en efecto, la expansión del gasto en educación durante el régimen de Belaúnde tuvo como su propósito la expansión del empleo y el ingreso para futuros maestros tanto como la expansión de las oportunidades educativas de los niños.

El cuadro 4 da una indicación de las diferentes fuentes de presión para incrementar los gastos en educación. El incremento en el gasto gubernamental en educación, expresado en precios corrientes, se divide en cuatro componentes: incrementos en el número de maestros de colegios públicos, en el costo de vida, en el promedio del salario real de la economía, y en la diferencia entre salario real de los maestros y el salario

56. UNESCO 1965: cuadro 21.

57. William Mangin (1963) ha señalado esto para el caso de los residentes de las barriadas de Lima.

Cuadro 3
COMPONENTES DEL GASTO TOTAL

	PNB real *per cápita* (precios de 1963)	Gasto total como porcentaje del PNB a precios corrientes			
		Educación	Educación y salud	Defensa	Total menos educación y defensa
1942-45	$156	1,13	1,83	2,46	5,10
1945-50	164	1,67	2,44	2,61	4,90
1950-55	200	1,77	2,60	2,70	5,45
1955-60	223	2,52	3,57	3,17	5,20
1960-65	261	3,60	4,78	2,92	5,20
Elasticidades del gasto					
1942-65		2,88[a]		1,37[a]	1,07
1950-65		3,37[a]		1,22	1,13

Desviaciones de la tendencia de las regresiones								
		Educación/ PNB		Defensa/ PNB		Gasto total menos educación y defensa		Educación como % del gasto total
		Pos.	Neg.	Pos.	Neg.	Pos.	Neg.	
Prado	1942-1945	1	3	2	2	2	2	13,0
Bustamante	1946-1948	3	0	2	1	3	0	18,5
Odría	1949-1956	1	7	2	6	4	4	18,4
Prado	1957-1962	4	2	4	2	2	4	26,4
Belaúnde	1963-1965	3	0	0	3	2	1	33,4

[a] Significativamente elástico al nivel de 1%.

Fuentes: Las mismas que las del cuadro 2. La variable dependiente en la regresión es ln(G/PNB), donde G es el gasto gubernamental total incluyendo transferencias, y tanto G como PNB están en precios corrientes.

promedio de toda la economía. La expansión del número de maestros sigue un recorrido sugerido por el patrón de los residuos en el cuadro previo; un impulso durante el gobierno de Bustamante (11% anual desde 1946 hasta 1948), un crecimiento más lento durante el gobierno de Odría (4,4% anual desde 1949 hasta 1956), una tasa más rápida de 8% durante el gobierno de Prado, y un notable 12% anualmente durante los primeros años de Belaúnde. Las tasas de crecimiento varían por presidencias, pero durante el periodo de una presidencia dada, la tasa no muestra una variación sistemática.

Es bastante diferente en el caso de los salarios reales de los maestros. El patrón característico para los salarios reales es que estos hagan un salto grande con la llegada al poder de un nuevo gobierno, ya sea inmediatamente antes o inmediatamente después de la elección; pero entre las elecciones el maestro, y el servidor público en general, tiene suerte si su salario monetario logra mantener el ritmo del alza del costo de vida. Después de un incremento de 31% en el primer año de Bustamante, los salarios reales descendieron tanto que dos años después los maestros estuvieron peor que lo que habían estado antes de que Bustamante llegara al poder. Podemos ver otras fuertes alzas en los salarios de 1949 a 1951, en 1956, y nuevamente entre 1961 y 1962.

Estos incrementos orientados por las elecciones son testamento de la importancia política de los maestros en particular y los servidores públicos en general. La expansión del número de maestros y de aulas de clase involucra retrasos y no puede ser oportunamente programada para coincidir con un año políticamente sensible. A pesar de las irregularidades en los avances salariales, es notable que de 1942 a 1956 la tendencia de largo plazo en los salarios reales de los maestros fue justamente igual a la de los salarios reales para el resto de la economía. Desde esa época, sin embargo, los maestros han obtenido una ventaja que se ha ensanchado grandemente en los años de 1960.

Es en los años de 1960 que vemos la expansión de su poder político bastante claramente. Entre 1960 y 1965, una expansión de 285% en los gastos en educación se descompone en un 52% de incremento en el número de maestros, un 44% de incremento en el costo de vida, un 18% de incremento en los salarios reales para el resto la economía, y un 49% de incremento en el diferencial de salarios reales entre maestros y la fuerza

Cuadro 4

Índices relacionados con la educación

	Número total de maestros, escuelas públicas	Gasto total en educación (precios corrientes)	Índice de precios implícitos de educación	Costo de vida	Salario real implícito de los maestros	PNB real *per cápita*	Salario real diferencial de los maestros
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1942	27,3	1,88	6,9	13,21	52,2	66,6	78,4
1943	33,0	2,21	6,7	14,81	45,2	64,6	70,0
1944	34,0	3,44	10,1	16,92	59,7	65,9	90,6
1945	36,8	4,06	11,0	18,80	58,5	66,7	87,7
1946	45,1	7,08	15,7	20,54	76,4	71,3	107,2
1947	51,3	9,32	18,2	27,26	66,8	67,5	99,0
1948	55,7	9,59	17,2	35,2	48,9	63,9	76,5
1949	55,3	13,04	23,6	41,3	57,1	70,4	81,1
1950	56,9	17,44	30,7	47,0	65,3	76,2	85,7
1951	58,4	22,7	38,9	52,4	74,2	82,6	89,8
1952	62,4	25,2	40,4	57,2	70,6	83,5	84,6
1953	63,4	28,1	44,3	60,6	73,1	83,7	87,3
1954	67,9	31,6	46,5	62,2	74,8	90,0	83,1
1955	69,7	35,0	50,2	65,3	76,9	92,4	83,2
1956	74,5	52,3	70,2	68,7	102,2	94,3	108,4

1957	77,5	60,4	77,9	74,9	104,0	92,9	111,9
1958	84,7	75,7	89,4	81,7	109,4	93,5	117,0
1959	90,6	88,5	97,7	91,0	107,4	94,3	113,9
1960	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1961	107,4	129,5	120,6	105,1	114,7	105,1	109,1
1962	114,0	158,8	139,3	108,3	128,6	111,5	115,3
1963	121,2	194,8	160,7	112,4	143,0	112,3	127,3
1964	136,9	241,8	176,6	122,7	143,9	116,8	123,2
1965	152,2	385,1	253,0	143,8	175,9	118,4	148,6

Fuentes: Columna 1: Compilación del autor, derivada principalmente del Ministerio de Educación Pública 1963-1966 y 1967; también Dirección Nacional de Estadística 1945-. Columna 2: Compilación del autor de Contraloría General de la República (anual). Columna 4: Para 1950-1965, BCR 1966: cuadro 9. Para 1942-1949 Dirección Nacional de Estadística 1945-. Columna 6: Igual que el cuadro 2. Columnas 3, 5 y 7: derivadas de las columnas 1, 2, 4 y 6.

de trabajo general.[58] Los incrementos que corresponden al costo de vida y a la expansión de los salarios reales para el resto de la economía pueden ser calificados como inevitables, en el mediano si no en el corto plazo; fuertes presiones para incrementar los gastos en educación por ese monto serían esperables en cualquier circunstancia. La notable expansión total de este periodo de cinco años se muestra en otros dos componentes, un crecimiento casi igual en términos porcentuales en el número y salario real relativo de los maestros. La expansión en el número puede ser atribuida tanto a la demanda de los padres para la educación de sus hijos como a la de los estudiantes universitarios para puestos como maestros. Esto permitió una expansión igual en el número total de estudiantes en el sistema.[59] La expansión similar en los salarios reales relativos, sin embargo, es atribuible exclusivamente al poder político de los maestros, de manera que debemos concluir que la expansión del gasto en educación fue más una respuesta a las demandas de los profesores que a la de las familias con hijos en edad escolar.

Gran parte del incremento se originó en la famosa Ley N.º 15215, que decretó un incremento del 100% en los salarios de todos los maestros, a ser provisto en cuatro tramos anuales de 25% cada uno, una gran expansión de los centros de capacitación de los maestros, y la garantía de un puesto gubernamental para cada maestro graduado. Esa ley extraordinaria no provocó casi ninguna oposición cuando fue introducida por el Congreso en 1964, resultado de la avidez de los partidos políticos por ser bien vistos ante un bloque de electores tan grande e influyente, y no obstante el hecho de que el planeamiento fiscal requerido para implementar la ley era, para decir lo menos, inadecuado. Al cabo de dos años este compromiso fiscal, entre otros, provocó una crisis económica de la cual el Perú todavía no se recupera. Los últimos dos de los cuatro incrementos de 25% fueron cancelados, así como el compromiso de contratar a todos los graduados

58. Esto es, (1,52) (1,44) (1,18) (1,49) = 3,85. Dado que el índice de cantidad se refiere solo a los maestros y no a todo el personal educativo, esto asume que el crecimiento del personal administrativo es proporcional a la expansión en el número de maestros. Si el crecimiento administrativo ha sido más rápido, entonces la tasa de crecimiento diferencial del salario real es demasiado alta.

59. El número de estudiantes en las escuelas públicas y privadas creció en 50% durante 1960-65. Ministerio de Educación Pública 1967: 51.

de las academias de los maestros. Mientras tanto, sin embargo, la expansión en la matrícula en las academias de los maestros había continuado a un ritmo rápido, de 4.008 en 1960 a 14.718 en 1965, un incremento de 267%. Para 1967, el gobierno necesitaba menos de 2.000 nuevos maestros, pero las academias de maestros estaban graduando 9.000.

Es apenas necesario decir que en las décadas previas, particularmente antes de la Segunda Guerra Mundial, nunca se requería de tales compromisos fiscales para asegurar el apoyo de los maestros de la escuela pública. Las comparaciones con el PNB no son posibles para estos años tempranos, porque los estimados del PNB empiezan solo en 1942, pero es posible examinar la importancia del gasto en educación a través de la evolución de la composición del total del gasto gubernamental. Esto se hace en el cuadro 5, que da una perspectiva de largo plazo sobre el desarrollo presupuestario peruano. De ese cuadro vemos que las funciones del gobierno al comienzo de este siglo estuvieron en su mayor parte limitadas al mantenimiento del orden público y la defensa nacional. El cambio esencial a través de las décadas ha sido la lenta pero inexorable expansión de las demandas para la participación gubernamental en el desarrollo económico y social del país. Nosotros ya hemos delineado el desarrollo en el caso de la educación para el periodo desde 1942. Podemos ver en el cuadro 5 que el Perú casi no tenía un sistema nacional de educación pública en 1900, pero que la siguiente década fue altamente importante para el desarrollo de la educación. Al principio aplicó únicamente para Lima y otras áreas accesibles de la costa, pero luego, en los años de 1940, la expansión geográfica hacia fuera de la educación universal empezó en serio.

Es significativo notar que los primeros pasos importantes para la expansión de la educación, hechos entre 1900 y 1910, fueron la obra del gobierno oligárquico por excelencia en la historia del Perú. Estos vinieron no como resultado inmediato de una presión desde abajo, sino de una iluminación desde arriba. Sería razonable dudar respecto de si esa iluminación estuvo motivada por la caridad pura, o si fue más bien por un reconocimiento de los probables acontecimientos futuros. El poder oligárquico se construía sobre la base del avance económico, particularmente el desarrollo de las exportaciones, y esto, a su vez, producía urbanización y movilidad social de las masas. El poder oligárquico poseía pues los elementos para su propia decadencia, pero es no obstante meritorio para José Pardo, presidente del Perú entre 1904 y 1908, y otros

Cuadro 5

Distribución porcentual del gasto gubernamental

	Admin. general	Fuerzas armadas	Justicia y policía	Educación	Salud	Desarrollo	Transferencias	Otros
1900	28,5	25,1	22,2	2,9	0,7	2,0	9,6	9,0
1905	23,8	35,6	14,3	4,5	2,9	3,3	13,9	1,7
1910	12,5	52,9	11,3	8,1	1,2	2,1	9,4	2,4
1915	18,6	27,4	17,7	10,1	0,7	1,7	16,3	7,4
1920	21,5	23,4	14,6	10,6	5,9	11,0	11,3	1,7
1929	25,8	22,8	14,5	11,7	4,9	8,3	10,9	1,1
1942	19,4	24,7	15,5	10,5	6,4	11,8	11,0	0,6
1945	14,7	26,3	14,8	13,3	7,7	10,9	11,6	0,7
1950	13,3	24,6	15,2	16,0	5,2	14,5	10,6	0,5
1955	11,8	23,8	13,9	14,8	9,4	15,3	10,4	0,6
1960	11,4	21,6	12,1	20,6	8,3	12,1	13,3	0,7
1965	9,6	15,6	12,2	29,4	6,4	16,8	9,3	0,7

Fuente: Compilación del autor, derivada de la Contraloría General de la República (anual).

civilistas relativamente liberales como él, que ellos reconocieran esto y empezaran una temprana y agraciada retirada.

Los gastos en salud pública y desarrollo no adquirieron una porción significativa de las asignaciones presupuestarias hasta los años 1920, durante el Oncenio de Leguía (1919-1930). Este fue un periodo de gran actividad de obras de construcción, financiada en parte por grandes préstamos extranjeros y dedicados en su mayor parte a la integración nacional y el desarrollo ampliado de la economía de exportación. Sistemas de agua y desagüe, hospitales, trabajos de irrigación, obras portuarias y, lo más importante, los caminos, fueron las nuevas responsabilidades enfatizadas por el gobierno. Como se mencionó arriba, muchos de estos tipos de gasto probablemente tuvieron una incidencia que no fue particularmente beneficiosa para los pobres. Todos los pobladores urbanos, sin embargo, se beneficiaron de las inversiones en salud pública, y tal vez los pobladores urbanos pobres se beneficiaron más que todos. Las inversiones puramente económicas generalmente representaron una respuesta a las demandas de los capitalistas que requerían de inversión gubernamental en infraestructura complementaria a sus propias inversiones privadas. El incremento en los gastos de desarrollo durante el periodo de Leguía es, por tanto, un reflejo estadístico de la visión del historiador sobre su presidencia: un periodo de expansión capitalista llevada a cabo por un grupo de emprendedores que no eran miembros bien establecidos de la vieja oligarquía civilista.[60]

Principalmente a través de la educación podemos, por tanto, ver que la expansión de la actividad gubernamental estuvo asociada con un incremento en el impacto redistributivo, que puede ser rastreado al comienzo mismo de este siglo. No obstante que los primeros pasos en esta redistribución educativa pueden ser atribuidos al poder anticipado más que al real de los nuevos grupos de beneficiarios emergentes, el poder real no se quedó muy atrás. El poder político de las masas urbanas era manifiesto por lo menos tan temprano como 1912, con la elección a la presidencia de Guillermo Billinghurst, aunque esto es más obvio en los últimos veinte años.

Fue mencionado antes ya que los recortes educativos del gobierno relativamente conservador de Odría ilustran que este componente

---

60. Basadre 1931: cap. 8, Pike 1967: cap. 8.

particular del gasto no se expandió independientemente del gobierno presidencial. En el caso del gasto gubernamental total, sin embargo, es sorprendente cuán poco del total de la expansión era influenciada por diferencias en las combinaciones de las fuerzas políticas que trajeron a sucesivos presidentes al poder. Ello no es inmediatamente aparente, si nos fijamos en el patrón del residuo que arroja una regresión del ratio gasto/PNB con el ingreso real por persona. Se nota que los gobiernos de Bustamante y Belaúnde se fundaron más sustancialmente en el poder de las clases media y media baja y, como lo muestra el cuadro 6, tienen una mucho mayor proporción de residuos positivos.

Hay cierto engaño en este resultado, sin embargo. Una mirada más cuidadosa sugiere un efecto de tipo trinquete del gasto gubernamental durante el ciclo; así, el gasto gubernamental se mantiene constante cuando el PNB cae en una recesión, ocasionando que el ratio se incremente, mientras que el gasto gubernamental se expande con un retraso durante al auge, ocasionando que el ratio caiga al principio, y luego se incremente en las etapas tardías del auge cuando la porción del gasto gubernamental se incrementa a nuevos niveles. Esta evidencia aparece también resumida en el cuadro 6, donde las dos columnas de signos muestran un paralelismo notable. Los signos tienden a ser opuestos con excepción de las etapas tardías del auge, cuando el gasto gubernamental también está en auge, como en 1955-1956 y 1963-1965. De esta manera concluimos que el crecimiento total en el gasto gubernamental no ha procedido independientemente del ciclo económico, pero que es independiente de la representación política de varios gobiernos presidenciales.

La expansión del gasto gubernamental aparece así inexorable, un hecho de la vida política contra el cual ni el gobierno de Odría en el Perú ni el gobierno de Eisenhower en los Estados Unidos podía hacer mucho. Aunque de un lado Odría redujo la importancia redistributiva de la expansión a través de recortes en la educación, su énfasis alternativo en gastos en obras públicas intensivas en mano de obra tuvo ciertamente un impacto redistributivo. De hecho, por su énfasis él probablemente favoreció a grupos todavía más pobres: aspirantes a obreros manuales antes que aspirantes a maestros de escuela. Ningún gobierno en las décadas recientes ha podido darse el lujo de desechar la ventaja política adicional que se ganaría con programas de gasto adicionales.

Cuadro 6

Desviaciones de la tendencia

	Crecimiento real del PNB del año anterior (%)	Posición en el ciclo (auge +, recesión –)	Signo del residuo de la regresión	Presidencia	Total de residuos para presidencia	
					Positivo	Negativo
1942			–			
1943	–1,2		+	Prado	2	2
1944	3,7	–	+			
1945	3,1	–	–			
1946	8,7	+	+			
1947	–3,7	–	+	Bustamante	3	0
1948	–3,6	–	+			
1949	12,3	+	–			
1950	10,1	+	–	Odría	4	4
1951	10,5	+	–			
1952	2,9	–	+			
1953	2,2	+	+			
1954	9,6	+	–			
1955	4,9	+	+			
1956	4,6	–	+			
1957	1,0	–	+			
1958	3,4	–	+	Prado	3	3
1959	3,5	+	+			
1960	9,1	+	–			
1961	8,2	+	–			
1962	9,3	+	–			
1963	3,8	+	+			
1964	6,8	+	+	Belaúnde	3	0
1965	4,8		+			

Fuentes: Las mismas que el cuadro 2. La variable dependiente en la regresión es ln(G/PNB), donde G es el gasto gubernamental total incluyendo transferencias, y tanto G como PNB están en precios corrientes.

La evolución de la incidencia tributaria peruana

De modo similar, ahora examinamos la evolución de la incidencia tributaria a través de los años. Como fue el caso con los gastos totales, el ratio de los ingresos totales sobre el PNB muestra un claro y constante crecimiento a través del tiempo, y las elasticidades de ingreso *ex post*, mostradas en el cuadro 7, son bastante más grandes que las del rango 1,2-1,3 derivadas de los estudios de comparación entre países.[61] Al igual que antes, sin embargo, no podemos hacer inferencias sobre el impacto redistributivo observando solamente la tendencia del agregado, sino que tenemos que observar directamente las tendencias de las partes componentes.

Desde luego, la evolución reciente de la estructura del ingreso en el Perú es bastante atípica. La primera característica inusual que notamos es que es la expansión de los impuestos indirectos, y no la de los impuestos directos, la que ha permitido al sistema de ingresos gubernamentales como un todo ser elástico *ex post*. Todos los impuestos directos, tomados como un grupo, han ido a la par del crecimiento del PNB desde 1950, teniendo una cuota constante del PNB de más o menos 5,5-6%. De hecho, el componente mayor, consistente en un grupo de principales impuestos sobre el ingreso del capital, ha mostrado un crecimiento significativamente inelástico.[62] Aunque el crecimiento de los impuestos directos es sorprendentemente bajo, su nivel reciente no lo es; más bien su nivel era inusualmente alto en 1950 bajo el estándar de la comparación transversal, dado el bajo ingreso por persona que existía, pero este mismo nivel

---

61. Williamson 1961: 50, 52; Thorn 1967: 46.

62. Este grupo consiste en los impuestos cedulares a las utilidades industriales y comerciales, el impuesto sobre los intereses, el impuesto a las sobreutilidades, el impuesto sobre las utilidades no distribuidas, el impuesto por la licencia del negocio (patentes), el impuesto complementario a tasa fija y tasa progresiva, y todos los impuestos a la exportación. La mayor parte de los pagos de impuestos a la exportación puede ser utilizado como crédito contra obligaciones de impuestos al ingreso empresarial, y por ende solo representa un pago por adelantado del impuesto a las ganancias. Aquellos impuestos a la exportación que no pueden ser utilizados como crédito son, no obstante, impuestos sobre el ingreso, como resultado de que los precios mundiales están dados para un país pequeño y el impuesto no puede, por ende, ser trasladado hacia adelante en el corto plazo.

Cuadro 7

Crecimiento del ingreso gubernamental

(ingresos como porcentaje del PNB a precios corrientes)

	Ingresos totales	Impuestos indirectos	Impuestos a las exportaciones	Impuestos selectivos al consumo	Impuesto a las ventas (timbres)	Impuestos directos	Principales impuestos al ingreso de trabajo capital	
1942-1945	11,2	-	-	0,83	0,17		-	-
1945-1950	11,6	-	-	0,42	0,17	-	0,65	4,3
1950-1955	12,7	6,3	2,8	0,30	0,23	5,8	0,67	3,9
1955-1960	13,3	7,4	2,9	0,35	0,46	5,3	0,73	3,0
1960-195	16,0	9,2	3,4	0,29	2,49	6,1	0,72	3,2
Elasticidades del gasto								
1942-1965	1,63[a]			–0,22[a]	5,05[a]			
1950-1965	1,82[a]	2,54[a]	2,02[a]	0,86	8,70[a]	1,10	1,02	0,17[b]

[a] Significativamente diferente de la elasticidad unitaria al nivel de 1%.

[b] Significativamente diferente de la elasticidad unitaria al nivel de 5%.

Fuentes: Las mismas que las del cuadro 2. La formulación de las elasticidades es también la misma del cuadro 2.

en 1965 era cercano al promedio para países con el ingreso por persona del Perú en 1965.

Es importante notar, sin embargo, que este nivel razonablemente alto de impuestos directos no se ha logrado a través de una red de recolección de impuestos de base amplia. Mientras que los impuestos directos se han fijado sobre el ingreso personal desde 1926, estos nunca alcanzaron gran importancia fiscal, y los impuestos directos han sido, esencialmente, impuestos sobre las empresas, particularmente las grandes empresas en el sector moderno.

El sistema de impuestos a las empresas ha dado énfasis especial a la imposición fiscal sobre las empresas involucradas en actividades de exportación, porque el valor real de todos los impuestos a la exportación recaudados no puede aplicarse para obtener créditos para reducir el impuesto a las ganancias.[63] Por esta razón, yo intenté realizar una evaluación más precisa de la elasticidad *ex post* de los impuestos sobre los ingresos del capital con respecto al PNB real mediante la inclusión del tamaño relativo del sector exportador en la misma ecuación. El resultado, para el periodo 1950-1965, es como sigue:

$$\ln(T/PNB) = 6{,}16 + 1{,}25 \ln(X/PNB) - 1{,}01 \ln(PNB^{*}/P), \quad (1)$$
$$(0{,}54) \quad (0{,}33)$$

donde
T= principales impuestos sobre el ingreso del capital
P = población
PNB* = PNB real

Así, lejos de poder descartar la poca importancia de la inelasticidad *ex post* de los impuestos sobre el ingreso del capital por medio de una posible cuota declinante de las exportaciones sobre el PNB, encontramos que, controlando para el tamaño relativo de las exportaciones, la inelasticidad que obtenemos sea aun mayor y más significativa.[64]

63. Para mayores detalles, véase *JTP* 1969: cap. 6.

64. O sea, el coeficiente sale igual a –1,01 en vez de 0,17 en el cuadro 7.

El signo y la significancia del coeficiente de la cuota de exportaciones es lo que uno esperaría, pero la interpretación de este no es cierta. Aunque esto podría indicar la imposición fiscal más alta del sector exportador, una explicación más probable es que esta sirve como una variable aproximativa (*proxy*) de la cuota de capital. Los ciclos son transmitidos al Perú a través de su sector exportador, y una cuota de exportación mayor significa prosperidad y una alta cuota de capital.[65]

El signo negativo de la variable del PNB real sigue siendo un misterio, sin embargo. Incluso si suponemos que la variable de la cuota de exportación controla para las fluctuaciones cíclicas en la cuota del capital, todavía esperaríamos un incremento secular en la cuota a medida que el sector moderno se expande. Un decrecimiento en el ratio de la base tributaria sobre el PNB parece por tanto improbable, pero un decrecimiento del ratio de la recaudación fiscal en relación con la base también se refuta por evidencia *prima facie*, a saber, las tasas de los impuestos. La tasa del impuesto sobre las ganancias comerciales e industriales se ha incrementado constantemente. Desde un máximo de 10% establecido en 1941, esta se ha incrementado a 15% en 1942, 20% en 1947, y 35% en 1959. Un cambio adicional en 1968 no modificó la tasa máxima pero sí incrementó sustancialmente las tasas inferiores.[66]

Queda una sola razón mediante la cual se puede explicar esta extraña lentitud en la expansión de los impuestos a las ganancias; es la continua erosión de la base tributaria a través de exoneraciones especiales de impuestos vigentes y la abolición de impuestos menores. La mayor parte de las exoneraciones se han dado a través de la Ley de Fomento Industrial, que ha proveído de deducciones generosas para la reinversión de las ganancias y reducciones de impuestos adicionales por la localización de establecimientos manufactureros fuera de Lima. Algunos beneficiarios importantes son las fundiciones mineras, ninguna de las cuales estaba ubicada en Lima antes de la aprobación de la ley.[67] Más allá de esto, sin

---

65. El uso de la cuota de capital como una variable menos indirecta fue considerada desaconsejable, dado que el ratio no se deriva de otra información de las cuentas nacionales del Perú, sino que representa un supuesto del cual se derivan los estimados de las ganancias brutas.

66. *JTP* 1969: cap. 2, Ministerio de Hacienda 1968: 38.

67. Véase el excelente estudio de Farnsworth 1967.

embargo, no solamente las empresas mineras se han asegurado el derecho de condiciones tributarias especiales, a través del Código Minero de 1950, sino que el emprendimiento minero nuevo más significativo de las últimas dos décadas fue realizado a través de un contrato especial que contiene términos incluso más generosos. Esencialmente, a la Southern Peru Copper Corporation se le otorgó el privilegio de una tasa impositiva especial baja hasta el tiempo en que recuperara su enorme inversión en la mina de Toquepala. La "recuperación" se definió que ocurriría cuando las ganancias acumuladas igualaran a la inversión original, donde estas ganancias se calculaban *netas de depreciación y agotamiento*.[68]

La falta de énfasis en la tributación sobre el ingreso personal es otra curiosidad del sistema tributario peruano. Está bastante bien documentado que los impuestos sobre el ingreso personal en los países menos desarrollados tienen generalmente los mismos niveles de excepción y estructura de progresividad que impuestos similares en los países desarrollados. Sin embargo, los niveles de ingreso son tan bajos que un impuesto importante cobrado a las masas en los países desarrollados se convierte en algo fiscalmente menos importante en los países pobres, y fijados solo a los ricos.[69] Esta situación es aguda y particularmente verdadera para el Perú. Un número de cálculos alternativos muestra que las excepciones acerca del impuesto sobre el ingreso personal, cuando se expresan como un múltiplo del ingreso por persona, son más altas en el Perú que en cualquier otro país de Sudamérica.[70]

El problema de los excesivamente altos niveles de excepción podría haber sido resuelto mediante la inacción, permitiendo que los incrementos en el nivel de precios redujeran el valor real de las excepciones. Desafortunadamente, las presiones para elevar estos niveles han sido

68. Una protesta pública sobre este contrato ocurrió en 1967, unos catorce años después de haber entrado primero en vigencia, y trajo consigo un cambio en los términos.

69. Wai 1962: 432-33.

70. Musgrave 1965: 64-65. Por ejemplo, en 1958 el ingreso de una persona soltera tenía que ser 12 veces el promedio nacional para que esta estuviera sujeta al pago de impuestos, y 14 veces para que la carga tributaria subiese a 1% de su ingreso. Los múltiplos correspondientes para una familia fueron de 26 y 32. Los múltiplos correspondientes más altos que se podían encontrar en cualquier otro lugar en Sudamérica fueron 6, 25, 9 y 17, respectivamente.

periódicas e irresistibles. Como lo muestra el cuadro 8, el número de contribuyentes fue minúsculo durante los años de 1950 y los tempranos años de 1960, y se podría esperar que este número decrezca aun más, dado que los niveles de excepción se han disparado recientemente mucho más rápido que el ingreso monetario promedio.

Cuadro 8
EXCEPCIONES EN EL IMPUESTO COMPLEMENTARIO DE TASA PROGRESIVA

	Excepciones anuales		Ingreso personal *per cápita*	Índice de precios al consumidor	Contribuyentes	
	Hombre soltero	Familia de cuatro			Número	Como % de empleados
1950	S/.12.000	S/. 22.800	S/.1.586	41,8	5.308	2,0
1961	30.000	66.000	4.827	93,5	8.740	2,2
1963	30.000	66.000	5.787	100,0	-	-
1964	48.000	114.000	6.619	109,2	-	-
1968	98.000[a]	164.000[a]	-	-	-	-
1950	100	100	100	100	-	-
1961	250	289	304	224	-	-
1963	250	289	365	239	-	-
1964	400	500	417	261	-	-
1968	817[a]	719[a]	-	-	-	-

[a] Ingreso laboral únicamente.

Fuentes: *JTP* 1969: cap. 2, Ministerio de Hacienda 1968: 35-36, BCR 1966: Cuadros 1, 6, 9 y 11.

Mientras tanto, los impuestos cedulares sobre los sueldos y salarios fueron anulados en 1964 y reemplazados por un impuesto de tipo sello. Este fue de veras un cambio curioso. Los pagos laborales por servicios prestados contaban ahora meramente como otra forma de transacción, a ser cubierta por el siempre presente impuesto a las ventas (timbres fiscales).[71] En lugar de impuestos cedulares del 5% cobrado con una

71. Así tenemos una parte de los impuestos al ingreso cumpliendo la función encubierta de un impuesto indirecto en nuestras cifras. Este impuesto al salario correspondía a algo de 7% del total del impuesto a las ventas (timbres fiscales) en 1967 y equivale a una parte tan pequeña que su transferencia a los impuestos directos no afectaría grandemente ninguna de las cifras o conclusiones de este documento.

excepción de 30.000 soles (cerca de $1.000), se instituyó un impuesto del 1% con una excepción de solo 2.400 soles anuales (cerca de $100). Las clases medias, aquellas con ingresos superiores a 30.000 soles anuales en 1963, fueron claramente las beneficiadas de este importante cambio impositivo de los años 1960. Si su ingreso superaba los 66.000 soles, una familia de cuatro obtenía alivio fiscal en dos frentes, como lo muestra el cuadro 8, dado que su obligación de pago se reducía por el Impuesto Complementario así como por los impuestos cedulares.

Pero los ricos y pobres de igual forma pagaron sustancialmente más en impuestos indirectos. Como en el caso de los impuestos directos, una evolución inusual a lo largo de los últimos quince años ha producido un ratio de impuestos/PNB mucho más en línea con la experiencia de otros países. Tanto los países de $100 como de $600 de ingreso, deberá ser recordado, tendieron a recaudar impuestos indirectos que equivalían a 8,5-9,5% del PNB, y para los años de 1960 los ingresos de impuestos indirectos del Perú se habían incrementado a justo ese rango.

Los impuestos selectivos al consumo no hicieron nada para contribuir a la elasticidad *ex post* de los impuestos indirectos totales. Estos impuestos indirectos internos de lo más tradicionales nunca han sido cobrados para una variedad grande de bienes, y los pocos bienes involucrados están entre los más inelásticos en cuanto al ingreso. De hecho, más de la mitad de los impuestos selectivos al consumo representados por la columna apropiada del cuadro 7 son recibidos por impuestos al alcohol solamente. Además de estos impuestos al consumo, sin embargo, los excedentes netos de los monopolios gubernamentales tradicionales del tabaco, la sal y otros pocos bienes básicos deben ser considerados como impuestos al consumo disfrazados. La mayoría de tales productos son inelásticos tanto en cuanto al precio como al ingreso, de modo que incluso si los incluimos dentro de una definición amplia de los impuestos al consumo, el resultado agregado es todavía fuertemente inelástico. Por ejemplo, los impuestos selectivos al consumo y los excedentes de los monopolios gubernamentales juntos promediaron algo de 1,55% del PNB en 1942-1945 y decrecieron a 0,63% del PNB para 1962-65.

Los impuestos a la importación están sujetos al mismo proceso de erosión a través de las exoneraciones, que parecen haber limitado la potencial elasticidad de los impuestos sobre el ingreso empresarial, y por ello es sorprendente ver que estos fueron de hecho elásticos *ex post*

durante 1950-1965. Adicionalmente, este incremento en el ratio de los impuestos a la importación sobre el PNB ocurrió precisamente en ese periodo de los años 1960, cuando las exoneraciones de la Ley de Fomento Industrial se estaban convirtiendo en particularmente numerosas. La causa está en una serie de incrementos arancelarios grandes que ocurrieron al mismo tiempo.

Estos incrementos arancelarios fueron hechos en su mayor parte con fines de recaudación, pero la protección también fue un motivo importante. El periodo 1960-1967 fue uno de auge de exportación e inflación doméstica asociada con el lujo de la estabilidad del tipo de cambio. Por tanto, la industria doméstica fue progresivamente despojada de protección por movimientos divergentes en los precios; los incrementos arancelarios ayudaron a compensar este efecto. Adicionalmente, los niveles arancelarios prevalecientes en los años de 1950, aunque elevados para los estándares mundiales, eran bastante bajos para los estándares de las sorprendentes tasas arancelarias que prevalecían en otras partes en América Latina.[72] Un gobierno presionado para encontrar nuevas fuentes de recaudación encontró espacio de maniobra en los impuestos a la importación, dado que en el Perú, así como en los países vecinos, los incrementos arancelarios eran bienvenidos y apoyados por importantes segmentos de la sociedad como anuncios de prosperidad a través de la industrialización.

Durante este periodo de posguerra, por tanto, la tendencia dominante de la incidencia del sistema impositivo peruano fue hacia un incremento de la regresividad (o decreciente progresividad). Esto es el resultado de un incremento en la importancia relativa de los impuestos indirectos y la continuada erosión de los impuestos directos tanto sobre los individuos como las empresas, evolución que representa una continuada expansión del poder de los empresarios domésticos y de las clases medias asalariadas.

Observando la estructura del ingreso desde una perspectiva más larga, nuestras conclusiones tienen que ser menos seguras, pero parece altamente probable que las tendencias hacia una mayor regresividad en

72. Santiago Macario (1964: Cuadro 2) calcula el arancel promedio peruano en 22% para 1959, comparado con 29% para Brasil, 32% para Colombia, 38% para Chile y 53% para Argentina.

los últimos veinte años representen un retroceso de la tendencia de largo plazo hacia una progresividad algo mayor en el sistema tributario. Esta tendencia puede ser trazada tan lejanamente como 1854, cuando el presidente Castilla abolió el tributo personal sobre los indios, un impuesto que era claramente el elemento más regresivo en el sistema tributario colonial del Perú. Por varias décadas posteriores, la fuente largamente más importante de ingreso no fue la tributación, sino el ingreso derivado de la posesión del Perú de un monopolio mundial del guano. Fue solamente con el colapso de los ingresos del guano en los años de 1870 que el país se vio obligado a empezar a construir un sistema moderno de tributación.

El sistema tributario reconstruido se apoyó principalmente en los impuestos a la importación suplementados por unos cuantos impuestos selectivos al consumo, y podemos ver en el cuadro 9 que el trabajo se había hecho para 1900. El sistema fue efectivo, pero regresivo. Los pocos impuestos directos incluidos en la combinación de ingresos fueron de una importancia trivial.

La incidencia de la estructura de ingresos no cambió grandemente entre 1900 y la llegada de la Primera Guerra Mundial, pero posteriormente los principales cambios en los impuestos fueron todos en la dirección de mayor progresividad. Primero estuvieron los impuestos a la exportación introducidos durante la guerra misma, luego un sistema más convencional de impuestos al ingreso de las empresas y de las personas, un proceso empezado en 1926 y que avanzó grandemente con la reforma y consolidación de las leyes sobre el impuesto a la renta de 1934. Podemos calcular estimados gruesos de la evolución de la progresividad impositiva simplemente repitiendo los supuestos y cálculos del cuadro 1, pero utilizando unas estructuras de ingreso diferentes para varios años, tal como se muestran en el cuadro 9. Estos cálculos muestran que la porción de los principales impuestos pagados por el cuartil más rico de la población fue 51% en 1900 y se incrementó a 65% en 1920, 70% en 1945 y 76% en 1950. Para 1961, sin embargo, esta porción regresó a 62%.

Las fuentes posibles de error en tales cálculos son numerosas, pero quizá el más obvio es el supuesto de que la carga de un impuesto dado entre los grupos de cuartiles es constante en el tiempo. En el caso de los impuestos a la importación esto parece particularmente cuestionable; los altos costos del transporte y el bajo grado de urbanización en 1900 sugieren, de hecho, que la incidencia de los impuestos a la importación

Cuadro 9

Distribución porcentual del ingreso gubernamental

	Impuestos a la exportación	Otros impuestos a las ganancias	Impuesto al ingreso personal	Impuestos a la importación	Impuesto a las ventas (Timbres)	Impuestos al consumo e ingresos de los monopolios	Otros ingresos
1900	0	2,9	0	59,5	1,6	27,7	8,3
1905	0	3,6	0	50,9	1,4	35,1	8,9
1910	0	4,2	0	49,9	1,2	29,0	15,7
1915	0	5,5	0	28,5	1,4	39,1	25,5
1920	32,6	3,4	0	26,1	0,9	17,7	19,3
1929	7,1	6,2	0,9	30,3	1,8	27,0	26,7
1942	16,0	15,0[a]		11,0	1,5	15,9	40,6
1945	16,5	16,1	5,7	9,0	1,6	11,7	39,4
1950	27,5	13,9	5,4	13,0[b]	2,4	7,0	30,7
1955	11,0	12,3	5,4	21,7[b]	1,5	6,7	41,4
1960	8,9	15,6	5,5	19,6[b]	8,3	5,8	36,2
1965	4,0	10,4	3,5	23,9[b]	19,6	3,6	35,0

[a] La cifra es la suma de las dos columnas.

[b] Las cifras son los totales de impuestos a la importación, incluyendo aquellos recaudados bajo varias cuentas especiales, como lo reporta el BCR 1966: cuadro 13. Las cifras reportadas por la Contraloría General de la República son más bajas: 8,5, 18,1, 8,5 y 18,1 para 1950, 1955, 1960 y 1965 respectivamente.

Fuente: Compilación del autor, derivada de la Contraloría General de la República (anual).

podría haber caído mucho más fuertemente sobre los ricos que lo que sucede hoy en día. Si este es el caso, el retroceso redistributivo de las décadas recientes podría ser suficiente para regresar la incidencia del sistema tributario peruano no solo a la que era en 1920, sino incluso a la que era en 1900.

Estas tendencias son peligrosas para hacer inferencias sobre la evolución del poder oligárquico; sin embargo, dado que el 25% más rico de la población consiste mayormente de una clase media asalariada. La introducción de impuestos a la exportación, a la renta empresarial y a la renta personal en la segunda y tercera décadas del este siglo sin duda golpeó a la oligarquía, pero en el Perú, al igual que en otros países, los problemas de cumplimiento tributario y de subsanación de vacíos son tan serios que un ataque fiscal efectivo sobre la oligarquía es evidentemente una cuestión no de legislación sino de administración tributaria, un reto mucho más difícil. Además, los ataques legislativos sobre los ricos tuvieron un impacto aun más efectivo sobre la clase media asalariada, el grupo que ahora rivaliza más seriamente con el poder de la oligarquía. Por esta razón, en el Perú al igual que en muchos otros países, el uso de la tributación como un instrumento para alcanzar la equidad distributiva se ha detenido. El impetuoso discurso de los teóricos para hacer compatibles la eficiencia y la equidad a través de mercados más o menos competitivos, impuestos de cuantía fija y redistribución parece aplicable a otro mundo, quizá en algún lugar encima de las nubes.

Mientras tanto, de regreso en la realidad andina, encontramos que el impacto redistributivo de largo plazo del presupuesto peruano se apoya enteramente por el lado del gasto, con la expansión de los programas de educación y salud. Pero un sistema de ingresos que se expande sin cambios en la incidencia tiene importancia redistributiva si hace posible la expansión del gasto redistributivo, y es desde esta perspectiva que se puede hacer una evaluación favorable del más importante cambio en los impuestos desde 1934. Este es un desarrollo reciente, de los tempranos años de 1960, de un sistema efectivo y significativo de impuestos indirectos internos.

Queda un desarrollo adicional en materia de impuestos que todavía no ha ocurrido; este es la transformación del impuesto a la renta personal de cobros menores a cobros importantes recaudados de manera masiva. Se necesitó del espíritu de ajuste de cinturones de la guerra total

para persuadir a los norteamericanos de que permitieran este tipo de transición. Naturalmente, esto no puede ser logrado tan prontamente sin una amenaza externa tan drástica, pero es desalentador ver que en el Perú el progreso sobre esta cuestión parece haber ido hacia atrás. La reforma del impuesto a la renta personal seguirá siendo el reto más grande de las finanzas públicas peruanas en la década que viene.

Política presupuestaria y crecimiento

En un ambiente de continuo conflicto político sobre cuestiones distributivas ¿en qué han podido contribuir las políticas presupuestarias peruanas al crecimiento acelerado? Parte de la respuesta proviene de la primera columna del cuadro 10, que muestra que el crecimiento de la inversión gubernamental se ha incrementado al ritmo de crecimiento del PNB, pero de un modo muy errático. Durante periodos de crisis fiscal, los programas de inversión son los componentes del gasto más fáciles de recortar, de modo que estos muestran una marcada inestabilidad cíclica, con serias caídas en 1954, 1959-1960 y 1963. La elasticidad de la inversión gubernamental con respecto al PNB resulta bastante alta respecto del periodo 1950-1965, algo por encima del 1,5, pero la inestabilidad es lo suficientemente grande para hacer que este resultado calculado no sea significativamente diferente de la elasticidad unitaria.

El cuadro 10 también muestra que la porción del gasto dedicada a la inversión fija es aproximadamente igual en el sector público y el privado. Podría parecer sorprendente que la cuota de inversión no sea más grande en el sector público; los economistas ciertamente parecen asumir una cuota más grande cuando se muestran favorables a la expansión de la cuota gubernamental como parte del PNB en una economía en desarrollo.[73] De hecho, en Perú la similitud de las cuotas de inversión es

73. La cuota de inversión del gobierno es, de hecho, sustancialmente mayor en el único otro país de Sudamérica para el cual existe información disponible. Este es el caso de Uruguay, ciertamente no un país notorio por tener programas de inversión gubernamental muy ambiciosos, pero que poseía una cuota de inversión gubernamental de 20,5% para 1960-1963, comparada con una cuota del sector privado de 13,6% para el mismo periodo. Véase Naciones Unidas. Comisión Económica para América Latina (CEPAL) IV (1) febrero 1967: 245.

evidencia *prima facie* de que la sustancial expansión de la cuota gubernamental sobre el PNB en los últimos veinte años no ha tenido importancia para la tasa de crecimiento de largo plazo.

Esta conclusión está sujeta a dos importantes reservas, sin embargo. Primero, esta se basa en convenciones contables muy inadecuadas respecto de qué constituye la inversión y qué constituye el consumo. Una definición analíticamente más útil de la inversión no incluiría a los bienes de consumo durables, como por ejemplo la construcción residencial, pero sí incluiría a todo gasto que incremente la productividad incluso si este no está incorporado en la producción material, como por ejemplo la educación. Si se asume que solo la mitad del gasto en educación se debería tratar como inversión, la inversión gubernamental como un porcentaje de los gastos totales exhaustivos cambia de algo menos de 20% a algo más de 30%.

La segunda reserva es que la comparación del cuadro 10, entre las tasas promedio públicas y privadas, no se adecua enteramente a nuestros propósitos. Las tasas de inversión marginal son más adecuadas, dado que nuestro análisis se ocupa de las consecuencias para el crecimiento de la expansión del sector gubernamental, no de su creación. Sin embargo, una comparación entre tasas marginales antes que promedio cambia nuestra conclusión muy poco. La propensión a invertir del gobierno y del sector privado permanece igual a lo largo del periodo 1950-1965.[74]

En tales comparaciones se asume implícitamente que los incrementos en el gasto gubernamental se financian a través del retiro de recursos en forma proporcional de la inversión y del consumo privado, dejando sin cambio la tasa de inversión privada. Nuestro conocimiento del patrón cambiante del ingreso gubernamental entra en conflicto con este supuesto. A pesar del escaso conocimiento detallado de las fuentes de

74. La elasticidad del gasto en inversión con respecto al gasto total, que equivale al ratio de las tasas marginales y promedio de la inversión, fue 0,972 para el gobierno y 0,975 para el sector privado. Sin embargo, cualquiera de un número de pequeños cambios en la definición modifica esta igualdad entre las tasas marginales y muestra una tasa algo más alta en el sector gubernamental. Estos cambios incluyen un incremento de la cobertura en años hasta 1967, el uso de información de precios constantes, estimación de una regresión de primeras diferencias o, lo más significativo de todo, una redefinición de la inversión para incluir la educación.

Cuadro 10
Inversión gubernamental

	Inversión gubernamental fija como porcentaje del		Inversión fija privada como porcentaje del consumo e inversión privados
	PNB	Gasto gubernamental excluyendo transferencias	
1950	1,14	13,5	15,8
1951	1,10	11,9	19,8
1952	2,47	23,6	21,0
1953	2,14	19,7	23,3
1954	1,56	16,6	17,5
1955	3,30	29,9	17,3
1956	2,55	21,8	23,2
1957	2,08	19,1	24,5
1958	2,27	20,4	22,3
1959	1,49	14,1	18,4
1960	1,19	12,1	18,8
1961	1,97	17,1	20,5
1962	2,15	18,6	21,5
1963	1,26	11,4	19,8
1864	1,87	14,8	17,0
1965	2,70	19,5	16,4
1950-1955	1,95	19,2	19,1
1955-1960	2,15	19,6	20,8
1960-1965	1,86	15,6	19,0

Fuente: BCR 1966: cuadros 1, 2, 5.

ahorro en el sector privado peruano, podemos estar bastante seguros de que la fuente general son los ingresos del capital. Por tanto, la sorprendente inelasticidad de los ingresos tributarios sobre la renta del capital, algo tan desafortunada desde una perspectiva distributiva, no es para nada desafortunado desde la perspectiva del crecimiento. A medida que la tributación se ha vuelto más regresiva en los años recientes, esta se ha trasladado más y más del ahorro y la inversión hacia el consumo.

Estas varias reservas, por tanto, dan apoyo a la conclusión anterior: la expansión del sector gubernamental, tal como ha ocurrido en el Perú en los últimos veinte años, ha sido buena para el crecimiento.[75]

Dos cuestiones finales

No es necesario repetir, en conclusión, los varios resultados de las secciones previas, pero dos cuestiones abordadas en diferentes puntos en el presente documento deben ser tratadas en forma conjunta y resumidas. Estas son la extensión en la cual este estudio presupuestario complementa los estudios políticos mencionados con anterioridad, y la extensión del conflicto entre las políticas de crecimiento y las políticas de distribución.

Debe recordarse que las inferencias presupuestarias sacadas de los estudios sobre la dominación fueron que el sistema fiscal sería regresivo, probablemente en dos saltos discretos en niveles de ingreso correspondientes a la transición de indígenas a no indígenas y de masas a oligarquías, pero que el grado de regresividad debería haber disminuido con el tiempo. Nuestros resultados estadísticos dan solo una confirmación parcial a estas expectativas. Nosotros encontramos que la exclusión de los indígenas de los beneficios del gasto fue evidente, incluso dramática; aquí de veras se aprecia la manifestación fiscal de la dominación. La dominación de las masas por la oligarquía no se pudo ver en la incidencia del gasto, sin embargo, y ningún aspecto de la dominación se reflejó en la estructura tributaria presente, cuya proporcionalidad errante no es tan diferente de la estructura de los Estados Unidos o de cualquier otro país americano. Nos quedamos con una paradoja: si una oligarquía tiene poder dominante, preponderante, entonces ¿por qué esta no derivaría mayor beneficio del mecanismo de Estado que controla?

Hay cuatro posibles respuestas a esta paradoja. La primera y más obvia es simplemente que la oligarquía no existe. Desafortunadamente, esta respuesta puede ser nada más que un juego de palabras; nosotros podemos afirmar que la oligarquía no existe, pero nos quedamos

75. Otros dos factores, no tratados en este documento, también son importantes para evaluar si es deseable la expansión del sector gubernamental. El primero es la posible complementariedad entre la inversión privada y pública, pero esto representa solo un aspecto de la segunda y más importante cuestión: la rentabilidad social relativa de las inversiones públicas y privadas en el Perú.

todavía con la impresión de casi todos los observadores sociales de que todos los tipos de desigualdad —ingreso, influencia, educación— son sustancialmente mayores en el Perú que en los países ricos. Sería temerario descartar estas impresiones sobre el poder que surgen de las estadísticas en este documento. No obstante, estas estadísticas dan énfasis al punto de que todos los grupos no indígenas reciben beneficios del proceso presupuestario y, por tanto, tienen que tener poder. En este contexto, el uso del término vagamente definido de dominación puede ser engañoso, dado que algún mecanismo de acomodación tiene que existir en un ambiente político nacional donde todos los grupos tienen algo de poder, aunque no se encuentren enfrascados en una guerra civil.

La segunda posibilidad es que un examen más cuidadoso de la incidencia, particularmente del lado del gasto, pueda revelar progresividad (favoreciendo a los ricos) escondida en la crudeza de los estimados actuales. Mientras que este resultado no puede ser negado, yo debo aceptar una visión escéptica que admite la posibilidad de que estudios más refinados cambien las conclusiones radicalmente.

Tercero, los beneficios que obtiene la oligarquía de la acción gubernamental pueden derivarse de medidas de política económica que operan fuera del presupuesto, como aquellas que determinan los tipos de cambio, la libertad de intercambio y la protección arancelaria. No obstante que esas áreas no están cubiertas en el presente documento, yo voy a aventurar una conclusión a partir de la comodidad de un sillón: que aquí, al igual que en el campo de la tributación, el triunfo de la oligarquía tiene en gran parte el sentido negativo de mantener las políticas sin que estas sean puestas en su contra.

Esto deja una explicación final, que me parece la más plausible. Esta se deriva de la idea de que la posición económica preferida por la oligarquía es creada y mantenida por su control de los recursos naturales, particularmente la tierra, y por su monopolio del contacto con la economía mundial. La oligarquía es la primera beneficiaria de la invasión del capitalismo en una sociedad tradicional, y esta se ha mantenido satisfecha para sus propósitos con un estado de cosas que es meramente permisivo, más que uno que aumente el ingreso de la oligarquía. En la medida en que las políticas de estado han otorgado ayuda directa, esto ha probablemente ocurrido en su mayor parte en la administración policial y judicial más que en la política económica y presupuestaria.

Visto en este contexto, un sistema de impuestos proporcional en un país con una distribución del ingreso tan desigual como el Perú parece un triunfo sustancial para las clases altas. Adicionalmente, el triunfo es mayor que el mero mantenimiento de la proporcionalidad; el sistema tributario se ha vuelto de hecho más regresivo en las últimas décadas, precisamente en el periodo en que la oligarquía está en evidente retroceso. Por las razones descritas antes, la oligarquía parece ante poco peligro de ataque a través del incremento de la progresión de los impuestos. Los peligros se incrementaron sustancialmente cuando el actual gobierno militar de orientación reformista radical arribó al poder en 1968 pero, incluso ahora, cuando el ataque antioligárquico tiene un impulso nunca antes visto en la historia del Perú, es curioso ver cuán ligeramente se toma la reforma tributaria como un arma de ataque.

Ciertamente, la disminución secular del poder oligárquico puede ser vista desde el lado del gasto del presupuesto, cuando desde décadas la cuota proporcional dedicada a propósitos educativos y sociales se ha incrementado inexorablemente. Esto es solo una faceta del rol cambiante del Estado, por el cual este se ha vuelto menos permisivo y más controlador de la oligarquía. Fuera del presupuesto, esta evolución puede ser rastreada desde los modestos comienzos de la legislación social en las primeras décadas del siglo, y a través de la aceptación del creciente movimiento obrero y la extensión de la afiliación sindical a los trabajadores agrícolas de la costa.

Con todas estas medidas varias, la oligarquía ha retenido sus propiedades y simplemente ha tenido que arreglárselas sobre las relaciones laborales. El ataque directo sobre la propiedad y su uso, particularmente la tierra, es de más reciente cosecha. Varias medidas que se intentaron en los tardíos años de 1940 fueron frustradas por una implementación inefectiva,[76] pero ahora la reforma agraria está en marcha, y las perspectivas de implementación son mejores. Queda todavía por ver, sin embargo, si la tierra es lo suficientemente importante en el portafolio

76. Por ejemplo, una ley de 1947 que intentó mejorar la suerte de los yanaconas resultó principalmente en su expulsión de la tierra y su reemplazo por una producción más centralizada e intensiva en capital.

de la oligarquía para hacer de esto el golpe de noqueo que Favre sugiere que es.[77]

Seguidamente, llegamos al tema del conflicto entre los objetivos de crecimiento y distribución. Hay ciertamente varias instancias en las cuales estos objetivos han entrado en conflicto, con resultados completamente opuestos. Por el lado de la tributación, el más obvio y difícil conflicto concierne a la severidad con la cual se cobran impuestos a los ingresos del capital. En este caso, el crecimiento le ganó a la distribución, en parte porque la consecuencia de una distribución desigual sobre el crecimiento resultó obvia y convincente para los hacedores de política y la opinión pública. Este es particularmente el caso con las exoneraciones tributarias; el empresario que desea introducir una nueva industria a su país, por la pequeña consideración de no tener que pagar impuestos, es un héroe cultural, y el tamaño de su ingreso personal después de impuestos no se discute.

Por el lado del gasto, el crecimiento y la distribución entraron en conflicto sobre la cuestión de los salarios de los maestros, y esta vez la distribución triunfó fácilmente, en parte porque las alternativas de fomento del crecimiento no pudieron ser especificadas. En ambas de estas instancias, el "conflicto" fue un dilema intelectual que podemos apreciar en retrospectiva. De hecho, ninguna de estas cuestiones provocó debates políticos sobre crecimiento contra distribución en ese tiempo, porque las alternativas sobre las cuales se decidían no se establecieron claramente.

El mecanismo a través del cual el gasto motivado por la distribución afecta los objetivos de crecimiento puede ser particularmente pernicioso. En el caso del programa de educación de 1964 mencionado previamente, esto no fue una cuestión de reasignación de los ingresos tributarios a expensas de proyectos orientados al crecimiento. En realidad, no existían ingresos tributarios; el gasto distributivo fue financiado por déficit fiscales que, en su efecto final sobre la economía, hicieron más daño al crecimiento que lo que uno razonablemente podría esperar de una reasignación de los impuestos. Inflación, déficit en la balanza de pagos, especulación cambiaria, reducción de créditos al sector privado

77. Favre 1969.

y un sustancial recorte en la inversión privada, causado en parte por la incertidumbre, en parte por la no disponibilidad de fondos y en parte por la recesión doméstica —estas han sido las consecuencias poco felices sobre el crecimiento en los últimos años del gasto masivo orientado a programas de redistribución de unos años antes—.

Este resultado, por supuesto, no fue uno eficiente entre un conjunto viable de opciones crecimiento-distribución. De hecho, nosotros hemos mencionado también varias instancias de programas escogidos más eficientemente en los cuales no había esencialmente un conflicto de objetivos. Este es el caso, por ejemplo, para aquella porción del gasto ampliado en educación, que representó la incorporación de nuevos recursos al sector, más que solamente un incremento en la remuneración de los maestros activos, y estaba también dentro de la capacidad del sistema tributario. También fue el caso en muchos otros programas gubernamentales de inversión más pequeños, tales como aquellos que involucran la construcción de carreteras y el asentamiento en las regiones de la selva alta, o la asistencia sistemática a los pequeños agricultores de la costa.[78]

Por otro lado, hay algunos desenlaces de la política que no han traído resultados favorables ya sea para el crecimiento o la distribución. En esta clase yo pondría el continuo socavar del sistema del impuesto a la renta personal. Las consecuencias distributivas desfavorables son evidentes, y es muy improbable que los grupos beneficiarios de las clases medias tengan una alta propensión marginal para el ahorro.

El conflicto crecimiento-distribución existe; surge de cuando en cuando, en diferentes lugares y bajo diferentes formas. Su resolución es esencialmente política antes que técnica, pero debería ser motivo de satisfacción para los técnicos ver cuán arbitrarios e ineficientes han sido los resultados, y cuánto mejor atendida estaría la nación si los técnicos hubiesen hecho su trabajo de detallar las opciones y asegurarse de que las oportunidades superiores no se ignoren al momento de la decisión.

---

78. Para un análisis de cuatro de tales proyectos, véase Fitchett 1966 y McLean 1959.

Capítulo 5
La inversión extranjera directa en el Perú bajo el Antiguo Régimen[1]

Introducción

El golpe militar del 3 de octubre de 1968 arrolló la estructura de la deficiente democracia civil peruana y llevó al país a un nuevo camino, antes inexplorado. Los observadores en general han coincidido con los voceros del nuevo Gobierno Revolucionario de las Fuerzas Armadas en que este nuevo camino no es ni capitalista ni comunista. Tienen mayores problemas al decidir cuál realmente es el nuevo camino y a dónde es que efectivamente llevará. En su evolución a lo largo de los últimos cinco años, la Revolución peruana ha mostrado ser contradictoria e impredecible, y resistente a toda caracterización simple.[2]

Ya sea que uno concluya que el gobierno militar peruano es en el fondo socialista, corporativista o neocapitalista, lo cierto es que su naturaleza fundamental se encuentra con toda seguridad cubierta con un grueso revestimiento de nacionalismo nada consciente de sí mismo.

---

1. Manuscrito en inglés s.f. (ca. 1974). Agradezco a Janet Ballantyne por sus comentarios y a Javier Flores por la traducción al castellano.
2. El intento de caracterización más extenso es el de Lowenthal 1975.

Para los inversionistas extranjeros, acostumbrados durante largo tiempo a desempeñar el papel dominante en la economía peruana, esta revolución alimentada por el nacionalismo ha traído consigo una fuerte reversión de su estatus. En cada uno de los sectores de la economía, las empresas extranjeras han sido expropiadas, compradas en parte, compradas en su totalidad, o empujadas a un lado por un sector público en expansión.

Mi objetivo aquí no es analizar las políticas hacia la inversión extranjera directa desarrolladas por el gobierno actual; eso ya lo intenté en otro lugar.[3] A este trabajo le interesa, más bien, el origen de dichas políticas. Aquí se examina la formación de estas actitudes con respecto a los inversionistas extranjeros que eventualmente precipitaron el diluvio. Las actitudes no pueden entenderse, sin embargo, sin una idea de la situación objetiva. Si queremos saber por qué razón se retiró el felpudo de bienvenida, necesitamos saber también cuántos zapatos sucios cruzaron el umbral. Este trabajo intenta hacer eso rastreando la evolución de la inversión extranjera directa bajo el antiguo régimen peruano en función de su tamaño, las condiciones contractuales y las tasas de utilidad. Esta última cuestión se examina con particular detenimiento porque la actitud negativa de los últimos años fundamentalmente tiene como base una sensación de explotación, y de que los extranjeros se llevaron la tajada del león.

La carga del pasado

La inversión extranjera ha amenazado la soberanía y la identidad nacional del Perú desde el momento mismo de su nacimiento como república. Aunque libraron al país de la dominación extranjera por parte de los españoles peninsulares, las guerras de independencia también trajeron consigo una amplia destrucción y desorganización. Pocas fortunas peruanas sobrevivieron indemnes, de modo que el vacío comercial subsiguiente atrajo a nuevos grupos extranjeros para comerciar, administrar y establecerse. Para mediados de la década de 1830, los comerciantes

3. Hunt 1975 (también un capítulo de este tomo). Véase también Quijano 1971, Malpica 1967 y Thorp s.f.

europeos habían alcanzado el dominio del comercio de importación de Lima.[4] Unas cuantas casas comerciales peruanas daban un mínimo de competencia, pero a mediados de siglo hubo que recrear una clase capitalista peruana mediante el reconocimiento, a menudo fraudulento, de las deudas de la guerra de Independencia y a través del acceso preferente a los contratos guaneros.

Estos contratos, otorgados a "los hijos del país", constituyen uno de los pocos ejemplos en la historia del siglo XIX en que el Estado prestó una protección efectiva de la competencia extranjera. Dicha protección, por lo general, era en el mejor de los casos débil, en parte debido al triunfo avasallador de la ideología del comercio libre, y en parte por temor a incurrir en la ira diplomática o militar de las grandes potencias.

A pesar de ello, la nueva plutocracia peruana floreció en las décadas de 1850 y 1860. Enriquecida con los contratos del guano y el crecimiento de las oportunidades comerciales durante la Era del Guano, esta nueva clase erigió un sistema bancario, amplió las actividades comerciales e invirtió en las nuevas haciendas de azúcar y algodón en los valles de la costa.

Sin embargo, este prometedor inicio capitalista fue fugaz. En 1869 la desesperación financiera hizo que el gobierno quitara todos los contratos de consignación a los capitalistas nacionales, transfiriéndolos entonces a la casa francesa de Dreyfus. Entonces, en la década siguiente, las crisis financieras provocaron la ruina de algunas de las casas comerciales más ricas del Perú.[5] Las que sobrevivieron a estas crisis se derrumbaron con la Guerra del Pacífico en 1879-1883. Las casas comerciales fueron incapaces de cumplir con sus obligaciones. Virtualmente, toda la industria azucarera quedó bajo administración judicial. Toda una clase capitalista quedó arruinada.[6]

Muchos integrantes de esta clase en realidad solo eran peruanos de primera o segunda generación. Los grupos de inmigrantes ya se habían vuelto prominentes en la economía peruana de la década de 1870 en niveles modestos, así como dentro de los círculos de las altas finanzas. Los italianos manejaban las huertas que abastecían Lima, las haciendas

---

4. Mathew 1968: 566.

5. Camprubí Alcázar 1957: 211-212.

6. Véase Yepes del Castillo 1972: 111-123, Garland 1895: 12.

vinícolas de Moquegua y las bodegas y pulperías de la capital. De inmigrantes con tan modesta colocación saldrían muchos de los empresarios clave en los periodos subsiguientes de expansión capitalista. Algunos de ellos figuraron entre los acreedores que tomaron la industria azucarera luego del colapso del primer gran salto capitalista hacia adelante del Perú.

Luego de la debacle con Chile, el Perú nuevamente enfrentaba la economía mundial sin una clase capitalista local capaz de tomar nuevas oportunidades. El Perú se hallaba más expuesto a la penetración extranjera que nunca antes, principalmente debido a que el desarrollo de las comunicaciones internacionales y en la organización de las empresas habían creado nuevas posibilidades de inversión extranjera a gran escala en las instalaciones productivas. Antes de 1880, la inversión extranjera era fundamentalmente una cuestión de casas comerciales, contratos de consignación del guano, compra de bonos e inmigrantes individuales. Después de 1890, la inversión extranjera involucró cada vez más la operación directa de los nuevos *trust* y otras grandes corporaciones. Toda duda con respecto de la apertura del Perú a estos gigantes extranjeros se disipó rápidamente con la forma elegida para pagar los bonos incumplidos durante la Era del Guano previa. El arreglo dio a los tenedores de bonos virtualmente todo lo que el Estado tenía para dar: todos los ferrocarriles, derechos de navegación en el lago Titicaca, muelles y obras portuarias, derechos de exportación del guano, concesiones de tierras en la selva, dispensas tributarias, pagos anuales de dinero. Reorganizados en la Peruvian Corporation, los tenedores de bonos representaron la primera gran inversión extranjera directa en Perú.

Pronto seguirían otras más. En 1901, un sindicato de Nueva York formó la Cerro de Pasco Mining Company y compró los derechos mineros de cientos de propietarios peruanos de minas en apuros, cerrando así a los empresarios locales una fabulosa oportunidad de inversión obvia para todos, puesto que el ferrocarril ya había llegado a La Oroya.[7] Los únicos peruanos que resultaron difíciles de roer fueron los capitalistas limeños, cuya Empresa Socavonera había completado un nuevo túnel de drenaje exitosamente, adquiriendo así el derecho al 20% de todo el *output* mineral subsiguiente. Sin embargo, en 1916 el gigante norteamericano

7. Bollinger 1971: 151-203.

logró comprar sus derechos a cambio de US$1,5 millones en acciones de la Cerro. En ese mismo año, la Standard Oil Company de Nueva Jersey adquirió títulos cuestionados y comenzó a bombear petróleo en el que en ese entonces era uno de los campos petroleros más ricos del mundo. El conglomerado Grace ya había sumado los transportes, el azúcar y la producción de textiles a sus actividades comerciales originales.

Al finalizar el segundo periodo de expansión liderado por las exportaciones en 1929, virtualmente todas las grandes empresas de la economía peruana habían pasado a ser de propiedad extranjera y a tener una administración también extranjera.[8] La Cerro de Pasco Mining Company dominó cada vez más a todo el sector minero, comprando otras propiedades mineras y reteniendo el control del procesamiento gracias a su gigantesca fundición en La Oroya. Las empresas de electricidad, de teléfonos y el sistema ferroviario pertenecían todos a intereses extranjeros. La industria petrolera constaba de poco más que una empresa extranjera. Las empresas exportadoras de minerales y productos agrícolas eran íntegramente extranjeras. En las manufacturas, muchas empresas en los textiles, el procesamiento de alimentos, calzado y otras industrias ligeras parecían ostensiblemente ser peruanas, pero un examen más detenido mostraba que eran la creación de familias de inmigrantes, a menudo italianos o suizos, que solo calificarían como peruanos después del paso de unas cuantas generaciones.[9] Algunas de las haciendas más grandes en la producción de azúcar efectivamente eran peruanas, pero también de grupos de inmigrantes.[10]

---

8. La expansión extranjera en el Perú en este lapso está mejor documentada en Yepes 1972: 127-180 y Bollinger 1971. La expansión de los EE. UU. en toda Sudamérica la resume Wilkins 1970, cap. 9. Rippy 1959 hace un recuento de la experiencia británica y se ocupa del Perú en las pp. 128-132.

9. Yepes 1972: 168-174, Chaplin 1967: 99-100, 231-274.

10. Casa Grande, de la familia Gildemeister, la hacienda más grande de todas, creció hasta alcanzar su tamaño gigantesco sobre todo absorbiendo a la hacienda Roma de la familia Larco en 1928. Un estudio reciente se ocupa de este evento como un ejemplo notorio de extranjeros que toman empresas peruanas (Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola [CIDA] 1966c: cap. 3). Sin embargo, este ignora el hecho de que los Gildemeister eran inmigrantes de segunda o tercera generación y, por ende, tan peruanos como los Larco, cuyo estatus inmigrante resulta menos obvio detrás de un apellido italiano. Mientras que los primeros retuvieron conexiones financieras

En medio de estas compras extranjeras ¿qué sucedió con la riqueza peruana? Poco había sobrevivido a la Guerra del Pacífico. Lo poco que se acumuló en el temprano siglo XX se debió fundamentalmente a la pequeña empresa minera y a la apreciación de las tierras alrededor de la ciudad capital. Las empresas más ambiciosas fueron vendidas por lo general a extranjeros en breve plazo. Ya se ha mencionado el caso de la Empresa Socavonera. En el naciente sector industrial, la evolución descrita en el estudio que Chaplin hiciera de los textiles es, tal vez, típica:

> Hasta 1940, todas las fábricas textiles de la Grace habían sido adquiridas de la misma manera. El primer paso involucraba el manejo por parte de la Grace de las ventas locales y las necesidades de importación de empresas independientes. Luego, a medida que cada una de las empresas independientes se metía en problemas financieros, la Grace compraba una participación controladora pero jamás total de las acciones de su antiguo cliente. El resultado es que hoy en día estas viejas fábricas textiles de segunda mano se encuentran todas gravadas [...] con un complejo de concesiones especiales a los propietarios peruanos que involucran dividendos garantizados en forma de acciones preferentes y una obligación de emplear tantos de los propietarios peruanos como sea posible. Esta obligación ha tenido su recompensa en influencia política local, puesto que la mayoría de los últimos presidentes o miembros del gabinete han sido compañeros de colegio, si no parientes, de los accionistas peruanos de la Grace.[11]

Estos cambios llevaron a la industria textil al patrón estándar del desarrollo industrial del siglo XX. Los inmigrantes y las empresas extranjeras proveían el espíritu empresarial y ejercían el control, en tanto que la élite peruana pasó a ser socia silenciosa, acomodadora política y parásito. Los empresarios peruanos sobrevivieron y prosperaron solo en unas cuantas minas a pequeña escala, unas pocas haciendas azucareras, muy pocos bancos y en el algodón. La producción de esta planta continuó siendo el único sector económico importante en que los empresarios peruanos se defendieron exitosamente de la competencia extranjera.

---

alemanas, los segundos estuvieron apuntalados financieramente por la casa comercial inglesa de Graham Rowe (Bolllinger 1971: 68-70).

11. Chaplin 1967: 242. La cita original utiliza nombres ficticios, pero es obvio que la Blessing Company de Chaplin es la Grace.

Voces en contra de la inversión extranjera

Podemos entender mejor la total incapacidad del Estado para nutrir al empresariado local, solo apreciando el agudo sentido de dependencia cultural y económica que el Perú tenía en las primeras décadas del siglo XX. La burguesía peruana despreciaba del todo a la sociedad indígena y aspiraba por encima de todo a ser europea.[12] Lamentándose de que su país pareciera ser incapaz de atraer europeos en competencia con regiones despobladas como Argentina o Estados Unidos, el Perú aspiraba al menos a atraer a los empresarios europeos y a construir una sociedad europea gracias a sus esfuerzos. La élite blanca peruana se vio obligada a elegir entre el mestizaje con las masas indias a las que consideraba racial y culturalmente inferiores, o a permanecer como la periferia de una civilización europea que retendría el dominio en un Perú birracial. La elección no le resultó difícil. Adoptando todo lo extranjero, ella dio la bienvenida a los inmigrantes extranjeros, al capital extranjero, educadores foráneos para que reformaran el sistema educativo, banqueros extranjeros que traían préstamos, ingenieros extranjeros para que asesoraran, y diplomáticos extranjeros para que arbitraran disputas.[13] A medida que los extranjeros llegaban, la economía crecía y una nueva élite peruana lentamente se hizo rica como rentista e intermediaria política.

La búsqueda del favor de los extranjeros alcanzó excesos tan absurdos durante el Oncenio de Leguía que pronto le siguió una reacción. Las víctimas exiliadas por la dictadura de Leguía, provenientes de todas partes del espectro político, levantaron las primeras voces en contra del imperialismo yanqui.[14] Desde la derecha, Víctor Andrés Belaúnde escribió lo siguiente en 1931:

> La evolución de los últimos años ha dado al capital extranjero una proporción tal que amenaza nuestra independencia política. Poco a poco, la agricultura ha venido a ser controlada por dos firmas extranjeras: una alemana y otra americana. Ese control se ha acentuado en la minería y es hoy

---

12. Palma 1897, Cáceres 1925: 177-185.
13. Carey 1964: cap. 2-6.
14. Hay que señalar una precursora importante: Dora Mayer de Zulen 1984 [1913].

definitivo y perpetuo por la total concesión de los ferrocarriles a la Peruvian Corporation. El país pobre y aun miserable de hace treinta años, era autónomo económicamente.

A esta severa condena, Belaúnde le añadió un programa de reformas:

Hay que descartar toda política revolucionaria o radical, que lo único que haría sería complicar nuestra crisis económica con agitaciones políticas o conflictos internacionales. Necesitamos no solamente aprovechar del capital extranjero ya invertido, sino alentar las futuras inversiones en empresas que por su trascendencia no puedan hacerse con capitales nacionales. No debe darse al capital extranjero una situación de privilegio y hay que reservar las empresas de servicios públicos, y, sobre todo, las concesiones de nuestros recursos naturales, al capital nacional. Cabe, por último, en forma prudente, exigir en toda empresa una proporción más o menos grande según las circunstancias, de capital nacional.[15]

La "política revolucionaria o radical", representada en forma más convincente por el APRA, difería en verdad poco de la del conservador Belaúnde. El APRA inicial —violento, marxista, revolucionario y capaz de arrasar en toda elección legítima— irrumpió en la vida política peruana esgrimiendo un programa de cinco puntos; el primero de ellos era la "Acción contra el imperialismo yanqui". El diagnóstico aprista lo decía con toda franqueza:

1. Las clases gobernantes de los países latinoamericanos... son aliadas del imperialismo.
2. Esas clases tienen en sus manos al gobierno de nuestros países a cambio de una política de concesiones, empréstitos u otras operaciones que... negocian... con el imperialismo.
3. Como un resultado de esta alianza de clases, las riquezas naturales de nuestros países son hipotecadas o vendidas, la política financiera de nuestros gobiernos se reduce a una loca sucesión de grandes empréstitos, y nuestras clases trabajadoras... son brutalmente explotadas.
4. El progresivo sometimiento económico de nuestros países al imperialismo deviene sometimiento político, pérdida de la soberanía nacional,

15. Belaúnde 1963 [1931]: 197.

invasiones armadas de los soldados y marineros del imperialismo, compra de caudillos criollos, etc.[16]

En la perspectiva del APRA, la única respuesta posible al desafío del imperialismo era el Estado antiimperialista:

La cualidad del Estado antiimperialista tiene que ser, pues, esencialmente, de lucha defensiva contra el enemigo máximo [...] Por eso, [...] el movimiento triunfador antiimperialista organizará su defensa estableciendo un nuevo sistema de economía, científicamente planeada y un nuevo mecanismo estatal que no podrá ser el de un Estado democrático "libre", sino el de un Estado de guerra, en el que el uso de la libertad económica debe ser limitado para que no se ejercite en beneficio del imperialismo.[17]

Pero al enfrentar al enemigo máximo, el Estado antiimperialista podía a pesar de todo llegar a un acuerdo:

¿El Estado Antiimperialista contratará con el Imperialismo?

Sí.

Un movimiento antiimperialista no supone una acción regresiva en el orden económico o un mero ímpetu lírico por un gaseoso ideal de libertad nacional...

A la cándida tesis de los gobernantes feudales súbditos del imperialismo que proclaman "todo capital es bueno", se opone la antítesis de los radicales intensos "no necesitamos capitales". La síntesis aprista enuncia que mientras subsista el presente orden económico en el mundo hay capitales necesarios y buenos y otros innecesarios y peligrosos. Que es el Estado y sólo él —el Estado Antiimperialista—, el que debe controlar las inversiones de capitales bajo estrictas condiciones, afirmadas en la necesidad que obliga al capital excedente de los grandes centros industriales a emigrar.[18]

Luego del exitoso golpe de Sánchez Cerro de 1930, las frustraciones acumuladas durante once años de represión estallaron en la furia

16. Haya de la Torre 1936: 33-36.

17. Ibíd., pp. 137-138.

18. Haya de la Torre 1936: 154, 159.

popular dirigida tanto contra Leguía como contra sus aliados financieros estadounidenses. Nunca antes o después, la presencia de los EE. UU. enfrentó tanta hostilidad en el Perú. Las demostraciones de masas marcharon en contra del imperialismo yanqui en Lima. Durante los levantamientos en Cerro de Pasco se secuestró y mató a norteamericanos.[19]

El polvo se asentó rápidamente. El gobierno de Sánchez Cerro canceló un contrato aquí y ordenó una investigación allá, pero al final los negocios con los inversionistas extranjeros continuaron como siempre, no obstante los pronunciamientos claros y los actos de masas.[20] E igual cosa sucedió con sucesivos gobiernos peruanos. Ellos no estaban dispuestos a provocar los conflictos internacionales sobre los cuales había advertido Víctor Andrés Belaúnde, y no hicieron nada porque ningún grupo político les presionaba para que hicieran algo. Con la defunción del leguiísmo, los conservadores como Belaúnde volcaron su atención a otros problemas. En cuanto al APRA, la fuerza de su antiimperialismo se fue desvaneciendo a medida que se acercaba la Segunda Guerra Mundial y Estados Unidos asumía el papel de defensor del mundo contra el fascismo.[21]

Trastornos de la posguerra

Con la presidencia de posguerra de Bustamante (1945-1948), el Perú entró en una era de intenso conflicto político. Las cuestiones fundamentales de la política económica —la inflación, el gasto deficitario, los controles de cambio y la devaluación— tomaron el centro del escenario a medida que el APRA se enfrentaba a la élite conservadora en el Congreso. Estas cuestiones tenían enorme importancia para las principales empresas extranjeras. Sus operaciones de exportación se fueron haciendo cada vez menos rentables a medida que las autoridades se aferraban inflexiblemente a la tasa de cambio oficial fija, a pesar de que los precios al por mayor casi se habían duplicado en tres años. La élite tradicional, que derivaba gran parte de su poderío económico de la exportación de

19. Carey 1964: 64-65, Ravines 1951: 90-91.

20. Carey 1964: 62, 64.

21. Einaudi 1966.

algodón y azúcar, también se fue sintiendo cada vez más intranquila con el control de cambios. A pesar de la intensa oposición aprista, las presiones políticas y económicas en pos de la devaluación fueron haciéndose irresistibles. En septiembre de 1948 el gobierno creó una nueva tasa de cambio "certificado de divisas" y otorgó a los exportadores el derecho a cambiar el 35% de sus ganancias en dólares a esta nueva tasa. Si bien esta medida venía a ser una devaluación de 42% de un solo golpe, ella no pudo evitar el proceso de polarización política. El general Odría llevó a cabo su exitoso golpe al mes siguiente, devolviendo el poder pleno a los intereses conservadores y empujando una vez más al APRA a la clandestinidad. Al abandonarse la tasa oficial en noviembre de 1949, los exportadores pudieron cambiar todas sus ganancias en moneda extranjera a la tasa de cambio certificado de divisas, que constituía una devaluación de 141%.[22] Los controles fueron desmantelados y las tasas unificadas. En un continente que veía una intervención estatal cada vez mayor en la vida económica en un país tras otro, el Perú daba la vuelta y comenzaba a marchar en la otra dirección, la que mantendría durante los siguientes dieciocho años.

Los inversionistas extranjeros no podían estar más complacidos. Para los exportadores de minerales, los términos de intercambio se incrementaron de 117 (1945 = 100) en 1948 a 169 en 1949.[23] Es más, el nuevo sistema de certificados brindó una tasa flotante que aseguraba una adaptación más rápida en futuros periodos de inflación doméstica o recesión externa. Al nuevo sistema de tasa cambiaria le siguió un nuevo Código de Minería, promulgado en mayo de 1950, el cual reemplazó los onerosos impuestos de exportación con las obligaciones más moderadas del impuesto a la renta, que en ese entonces se exigía a las empresas industriales y comerciales. Este cambio se vio endulzado aun más con varios ingredientes especiales: la dispensa de los impuestos a las sobreutilidades, la exoneración arancelaria a la maquinaria minera importada, las disposiciones de agotamiento porcentual y garantías de que no

---

22. La tasa de cambio certificado de divisas en noviembre de 1949 era de S/.15,68 por dólar, en comparación con la tasa oficial de S/.6,50. Esta experiencia con la tasa de cambio está documentada en Hayn 1957: 47-70.

23. Hunt 1967: 19.

habría nuevos impuestos por 25 años.[24] Gracias a estos cambios, la carga tributaria total del sector minero cayó de 35% de las utilidades brutas en 1948 a alrededor de 20% a comienzos de la década de 1950.[25] La caída total fue todavía mayor para las empresas norteamericanas, puesto que el paso de impuestos a las exportaciones al impuesto a la renta permitió que los impuestos pagados en el Perú fueran acreditados contra las obligaciones tributarias en Estados Unidos.

Además de estas características del Código de Minería, el célebre artículo 56 estipulaba lo siguiente:

> En las explotaciones de índole marginal, cuando el concesionario por los riesgos posibles desee proteger el capital invertido... y ofrezca aplicar el íntegro de sus primeras utilidades a la amortización de dichos capitales,...el Poder Ejecutivo tramitará el expediente respectivo... Amortizado que sea el capital, con la tasa baja que se fije para el impuesto a la utilidad, el concesionario quedará sujeto al régimen general que conforme a este Código...[26]

Esta cláusula brindó la base legal del contrato de Toquepala, firmado con la recién creada Southern Peru Copper Corporation en 1954, que garantizaba una tasa tributaria de 30% hasta que la inversión hubiese "producido utilidades netas (después de deducir depreciación, amortización de los gastos de preparación de las minas, agotamiento y todos los impuestos), suficientes para amortizar con su importe el capital total invertido...".[27] Esta disposición especial no daba virtualmente ningún margen extra de beneficio, puesto que en ese entonces otras empresas mineras estaban pagando alrededor de 30,6%.[28] Pero como luego

---

24. Rocha Fernandini 1962: 229-259. Véase también Ferrero 1955: 8.

25. Los impuestos totales, los arbitrios inclusive, expresados como un porcentaje de las utilidades brutas más los pagos de impuestos, cayeron a lo largo de 1948-1954 como sigue: 35%, 28%, 27%, 21%, 12%, 25%, 20%. BCRP 1951: 94-95, y cuadros similares en otros números.

26. Código de Minería, reimpreso en *Peruvian Times*, número especial de minería y petróleo, agosto de 1951: 25.

27. Contrato de Toquepala, reimpreso en Perú. Congreso 1967 como el Anexo 13.

28. Esto constaba de un impuesto del 20% a las utilidades industriales, de 12% a las remesas de dividendos, y de 1% a las sucursales extranjeras. Cf. Ferrero 1955: 9-12. Consúltese también Wright 1954: 82-83.

veremos, esto sentó las bases para la acrimoniosa controversia que tendría lugar doce años más tarde.

De este modo, el Perú abrió sus puertas de par en par a la inversión extranjera, y las inversiones grandes llegaron por vez primera desde la década de 1920. Los grupos empresariales extranjeros aplaudieron el nuevo rumbo peruano: "En sus códigos minero y petrolero, el Perú ve al moderno operario de la pala mecánica y la máquina perforadora, no como un 'explotador' sino como el punto de apoyo del desarrollo económico. Aún más importante es que ha mantenido un respeto escrupuloso por la propiedad privada y por el principio de los mercados libres y la convertibilidad".[29] El conservador más importante del país dijo con orgullo: "El Perú ha pasado a ser considerado uno de los países más atractivos para la inversión extranjera en América Latina".[30]

Mirando hacia atrás, a través del lente claro de la mirada retrospectiva, a la discusión contemporánea de estos cambios de política fundamentales, uno advierte una curiosa elección de las cuestiones a debatir. Por cierto que la oposición aprista había quedado suprimida en 1948 y que la discusión pública subsiguiente durante la dictadura de Odría quedó distorsionada por la amenaza de censura. Ello no obstante, Odría concedió suficiente libertad como para permitir que se librara un encendido debate sobre la política cambiaria entre *El Comercio* y *La Prensa*, los periódicos más importantes de Lima.

Lo curioso es que una lucha tan dura haya podido ignorar de modo tan completo a las empresas extranjeras. Los críticos del nuevo sistema atacaron a *La Prensa* y los intereses exportadores que ella representaba como si se tratara de intereses exclusivamente peruanos.[31] Al redactar en el exilio la defensa de su gobierno, el depuesto presidente Bustamante produjo un testamento político que no mencionó a las empresas extranjeras ni siquiera una sola vez.[32]

Los críticos guardaron silencio cuando los intereses extranjeros se vieron afectados de modo más directo por los cambios producidos en la

---

29. Davenport 1956: 131.
30. Beltrán 1956: 302.
31. El debate de la tasa de cambios se examina en Brown 1965: 143-152.
32. Bustamante y Rivero 1949.

política minera. *El Comercio* apenas si mencionó al decreto de agosto de 1949, que liberaba a los exportadores de minerales de toda obligación de entregar sus ganancias en dólares a las tasas controladas oficialmente.[33] En el siguiente mes de mayo, ambos diarios anunciaron el Código de Minería sin hacer comentario alguno. *El Comercio* no dijo nada más. A *La Prensa* le tomó once días redactar un editorial de encendido elogio y la cosa terminó allí.[34] El contrato de Toquepala recibió más atención cuatro años más tarde, puesto que venía con US$100 millones de inversiones nuevas. Sin embargo, nuevamente no encontramos ninguna evidencia de que los diarios limeños hayan intentado hacer una evaluación crítica de las condiciones, ya fuera a favor o en contra.

Este patrón de críticas parece haberse debido, no a la supresión directa de todo comentario antiextranjero, sino más bien al enorme prestigio que todo lo estadounidense tenía en el mundo de la posguerra. En ese momento Estados Unidos, triunfante en un mundo devastado por la guerra, era omnipotente. Las empresas y el capital del bastión de la democracia parecían ser particularmente atractivas para un país sediento de nuevas inversiones. Si bien las críticas de las tasas de cambio de libre convertibilidad ciertamente contenían cierto elemento antiextranjero, dicho elemento jamás se expresó abiertamente. En el Perú de la posguerra, solo los termocéfalos atacaban las inversiones estadounidenses.

Semejante tranquilidad estaba destinada a desvanecerse rápidamente. El APRA, al cual se le permitió reaparecer en 1956, pronto inició una andanada constante de críticas a los acuerdos mineros firmados durante la dictadura de Odría. "El entreguismo de nuestras riquezas naturales durante los 8 años bajo el imperio del terror oficial", escribió un columnista aprista en 1958, "no tiene precedentes en nuestra historia republicana".[35] La intensidad de las críticas subió después de 1959, cuando una fuerte alza en el precio de la gasolina volvió a encender la vieja animosidad en contra de la International Petroleum Company. Luego, en 1963, Fernando Belaúnde ganó la presidencia y llevó a un nuevo grupo social al poder: una clase media, tecnocrática e inspirada en cierta

33. *El Comercio*, 9 de agosto de 1949.

34. *La Prensa*, 13 y 24 de mayo de 1950; *El Comercio*, 13 de mayo de 1950.

35. *La Tribuna*, 19 de noviembre de 1958.

medida por el pensamiento social cristiano.[36] Esta nueva generación hizo que el gobierno de Belaúnde fuera más nacionalista que el de cualquiera de sus predecesores. Y, sin embargo, la visión esencialmente favorable que el Perú tenía de la inversión extranjera no sufrió alteraciones, no obstante las manifestaciones ocasionales de impaciencia en torno a las relaciones económicas con los Estados Unidos, y a pesar de cierta mayor severidad en las condiciones para los inversionistas extranjeros en petróleo y minería.

Esta imagen favorable se trasluce en la inexistencia de una política general hacia la inversión extranjera. No había ninguna política porque no se percibía problema alguno. De este modo, cuando la estrategia económica de Belaúnde hablaba de desarrollar "la industria nacional", dicho término simplemente aludía a una industria situada físicamente dentro del Perú, sin ninguna referencia a la nacionalidad de los dueños.[37] Belaúnde, asimismo, captó el creciente sentir nacionalista de la época con el título de su testamento político: *La conquista del Perú por los peruanos*.[38] Mas, a pesar de su título, el libro no tenía nada que ver con la expulsión de los extranjeros; su interés yacía más bien en la conquista del territorio gracias a la construcción de caminos, tanto en la sierra como en la selva. La generación de Belaúnde veía al desarrollo como un problema del todo tecnocrático y de ingeniería.

Dado que los anuncios oficiales tendían a definir la política de inversión extranjera por omisión, para ver la que tal vez fue el indicio más específico de la actitud general durante el régimen de Belaúnde debemos volvernos al Banco Central de Reserva. Un estudio del Banco se concentraba en todo el capital extranjero —público y privado, directo y cartera— y en la necesidad que el Perú tenía del mismo para así poder alcanzar las metas de ahorro y crecimiento junto con estabilidad en la balanza de pagos, todo ello dentro del entorno internacional de la Alianza Para el Progreso.[39] La inversión extranjera directa era considerada únicamente como un elemento de los flujos de capital extranjero, que requería de políticas especiales para su captación, pero cuya presencia

36. Payne 1966: 69-78.

37. Belaúnde 1965: 264-266.

38. Belaúnde 1959.

39. De la Melena 1963: 11-15.

no traía consigo ninguna desventaja particular. Apenas si había que mencionar que la inversión extranjera directa era beneficiosa para la nación receptora, no obstante lo cual sí se enumeraron sus beneficios:

> Además, debe señalarse que el capital extranjero no sólo contribuyó a complementar el ahorro nacional y la disponibilidad interna de divisas, sino también, y en forma apreciable, en los ingresos tributarios del gobierno y en la introducción y difusión de la técnica de los países desarrollados, hecho este último que se manifiesta principalmente en el caso de la inversión privada.

Con tales beneficios a la vista, el papel del Estado claramente consistía en crear el entorno necesario para atraer la inversión extranjera directa:

> En la introducción se hizo referencia al papel que tuvo la estabilidad monetaria y el sistema de anjero. Ahora es necesario indicar que además de esas condiciones básicas, han habido también estímulos directos de gran importancia, principalmente de tipo tributario y legal. Entre estos últimos merecen destacarse los nuevos Códigos de Minería y Petróleo y sobre todo la Ley de Promoción Industrial que contienen disposiciones bastante liberales en campos de actividad que por lo regular atraen el mayor número de inversionistas.

En ningún lugar se mencionan costos particulares de las inversiones extranjeras.

Las nubes se oscurecen

De este modo, el clima de inversión continuó siendo en general cálido y soleado, pero las nubes de tormenta comenzaban a alzarse sobre los campos de petróleo y las minas de cobre. El caso de la IPC es tan bien conocido y peculiar que no se le examinará en este trabajo. La minería, en cambio, no puede ser hecha a un lado con tanta rapidez con pretensiones de singularidad particular. El trato cambiante extendido a la industria minera tiene más importancia por lo que dice con respecto al cambio de actitud producido en torno a la inversión extranjera en general.

Las primeras medidas concernían las tasas tributarias. En 1950 se había exigido a las empresas mineras que pagaran el íntegro del impuesto

a las utilidades industriales, pero no quedaron afectas al alza en la tasa producida en 1958, que elevó la categoría más alta de 20% a 35%. Cuando Belaúnde elevó la categoría impositiva más alta para las empresas mineras a 30% en febrero de 1964, y luego a 35% en noviembre del mismo año, ellas protestaron que semejantes alzas violaban las garantías contra nuevos impuestos dadas por el Código de Minería.[40] La respuesta del gobierno fue que las nuevas leyes caían plenamente dentro del Código, puesto que no se trataba de nuevos impuestos sino más bien de nuevas tasas a impuestos viejos. El gobierno efectivamente tenía la razón, tal era la laxitud terminológica con la cual se redactó el Código de Minería. Las empresas extranjeras refunfuñaron pero no pudieron hacer nada al elevarse la mordida fiscal de las utilidades de alrededor de 30% a 48,65%.[41]

Con este cambio el contrato de Toquepala, que garantizaba una tasa tributaria congelada en 30%, asumió un significado del todo distinto. Para mediados de los años sesenta la guerra en Vietnam había hecho que los precios del cobre se disparasen, y los dueños de aquella "explotación de índole marginal" estaban ganando dinero a manos llenas. El Perú esperaba el momento en que la Southern Peru recuperara su capital, pues entonces la participación estatal en las utilidades podría saltar en 18,65 puntos porcentuales. Podemos imaginar entonces la consternación de aquellos peruanos que fueron los primeros en examinar la letra pequeña del contrato de Toquepala, y descubrieron que la tasa de 30% permanecería vigente hasta que las utilidades netas —netas de impuestos, depreciación y agotamiento— hubiesen llegado a equivaler la inversión original.

La Southern Peru rápidamente fue blanco de críticas desde diversas direcciones. En 1965, el Superintendente de Contribuciones dictaminó que ella ya había recuperado su capital, y que a partir de ese momento estaría sujeta a la tasa impositiva normal. Esta declaración, que aparentemente tenía como base una definición de la recuperación del capital que ignoraba alegremente la letra pequeña del contrato, apenas si recibió apoyo dentro del mismo gobierno. La Southern Peru apeló a los

40. *Peruvian Times*, 6 de marzo de 1964: 6; 6 de noviembre de 1964: 1; 20 de noviembre de 1964: 1. Embajada de EE. UU. en el Perú 1967: 6.

41. Encima de esto, en febrero de 1964 se introdujo un control de cambio parcial al dictaminarse que ya no se repatriarían las deducciones por agotamiento, sino que tendrían que ser reinvertidas. Véase De Lavalle 1965, Suplemento N.º 1: 21. También Embajada de EE. UU. en el Perú 1967: 7.

tribunales, pero violó la legislación peruana al no pagar en tanto la corte no llegara a una decisión. El gobierno permitió esta ilegalidad y enfureció así a los sectores ruidosos de la opinión pública peruana. El ministro de Hacienda incluso intentó aplastar la iniciativa del Superintendente.[42]

En 1965, el Congreso además formó una comisión especial para investigar el contrato de Toquepala. Sus labores tomaron dos años y su claro y detallado informe final criticó al Código de Minería, el contrato y la misma empresa.[43]

Al extenderse las audiencias parlamentarias y las querellas fiscales por meses y años, diversos críticos, encabezados en particular por el semanario *Oiga*, ampliaron el ataque para que incluyera todos los aspectos de la política cuprífera del gobierno. Las críticas por otros temas se acumularon rápidamente: la subvaluación de las exportaciones, la manipulación de los libros de contabilidad, la falsificación del contenido metálico, en particular el oro y la plata, las tasas tributarias excesivamente bajas.[44] Una y otra vez se machacó el mensaje de que la afirmación de la soberanía peruana requería que se impusieran condiciones mucho más duras a los mineros extranjeros. *Oiga* hizo a un lado los temores de que se espantara a los inversionistas foráneos:

> Existen capitales competitivos en todo el mundo que están interesados en invertir en minas de cobre y si a las actuales empresas concesionarias no les conviene nuestras condiciones habrá, con certeza absoluta, otras fuentes de inversión en otros países y grupos.[45]

Tales críticas provocaron suficiente alarma entre los inversionistas estadounidenses como para hacer que la Embajada reportara así: "En el Perú, las características geográficas y las ideologías políticas

42. *Oiga*, 19 de mayo de 1967: 8. El caso se revisa en *Oiga*, 28 de noviembre de 1969.

43. Perú. Congreso 1967. Los resultados se resumen en Malpica 1968: 176-181.

44. *Oiga*, 19 de noviembre de 1965: 15-16; 27 de mayo de 1966: 10-11; 12 de mayo de 1967: 11; 21 de junio de 1968: 8-9; 28 de noviembre de 1969. *Dictamen*..., pp. 90-93. Malpica 1968: 173-187.

45. *Oiga*, 12 de mayo de 1967: 11.

contrarrestan parcialmente los beneficios ofrecidos por la situación geológica y mineralógica”.[46]

La cuestión de Toquepala quedó sin resolver hasta que el ministro de Hacienda Manuel Ulloa llegó a un nuevo acuerdo con la empresa como parte de sus medidas fiscales de emergencia a mediados de 1968. Este acuerdo requería que la Southern Peru renunciara a su trato favorecido y pagara las tasas tributarias normales retroactivamente, pero solo desde comienzos de 1968.[47] Si bien este era tal vez un compromiso razonable entre el cumplimiento de los detalles legales y el acatamiento de las absurdas disposiciones contractuales heredadas del pasado, tres años de amargos debates no podían olvidarse rápidamente. Las desventajas especiales de la inversión extranjera directa continuaron siendo más obvias para importantes sectores de la opinión pública de lo que antes lo habían sido. La imagen fundamentalmente favorable que el gobierno de Belaúnde proyectó hacia la inversión extranjera no se había visto alterada, pero esto tal vez simplemente indicaba la continua incapacidad de este gobierno para reconocer el poder y la importancia que tenía el cambio en las actitudes. Las nubes de tormenta también estaban alzándose sobre el Palacio de Gobierno.

En vísperas del golpe del Gobierno Revolucionario de las Fuerzas Armadas, el Perú había avanzado enormemente con respecto a su condición a comienzos de siglo, tanto en función de su capacidad productiva como de su sentido de nación. Pero en ciertos sentidos importantes, era poco lo que había cambiado. Los extranjeros seguían siendo propietarios y operaban las empresas más grandes y visibles en casi todo sector de la economía. El cortejo de los inversionistas extranjeros seguía siendo un elemento fundamental de la política económica peruana. Estos rasgos, claramente percibidos e intensamente resentidos por un nuevo grupo militar gobernante y una nueva tecnocracia civil, ayudaron a configurar dos actitudes fundamentales en el gobierno peruano y la opinión pública de hoy: el desdén por los logros económicos de la élite tradicional y la convicción de que las inversiones extranjeras resultarían aceptables para las aspiraciones nacionales solo si quedaban sujetas a controles

46. Embajada de EE. UU. en el Perú 1967: 8.

47. *La Prensa*, 19 de junio de 1968. *Oiga*, 21 de junio de 1968: 8-9.

sustancialmente más estrictos. Curiosamente, una vez implementados, los nuevos controles parecían ser bastante familiares para todo peruano cuya memoria se remontara a los años más tempranos de Víctor Andrés Belaúnde y el APRA. Tal es la continuidad de la historia incluso bajo la égida de la Revolución.

Incentivos tributarios, precios de transferencia y utilidades

Toquepala, decía *Oiga*, resultó ser "una mina riquísima" que dio a los extranjeros utilidades mucho mayores de las que fueron reportadas oficialmente. En opinión de *Oiga*, las utilidades extra fueron retiradas del país mediante la manipulación de los precios de transferencia:

> Las empresas monopolísticas fijan los precios internacionales en Nueva York, y los fijan siempre más bajos. Venden el cobre a esos bajos precios a empresas de su propiedad, las que, a su vez, se los revenden a las fábricas de artículos de cobre... que son de ellas mismas. Nuestro cobre sale barato del país y termina vendiéndose caro en Estados Unidos. Pero el Perú recibe pocos impuestos sobre esos bajos precios, recupera miserias en bajos salarios y no logra un proceso de transformación industrial con su producto.[48]

Esta postura goza de amplia credibilidad, no solo en el caso de Toquepala, sino en el de la inversión extranjera en general, y no solamente en Perú sino en toda América Latina. Pero por difundida que ella esté, sobrevive más por instinto que por verificación estadística. Por muchos años, las únicas estadísticas disponibles de las utilidades fueron las que reportara el Departamento de Comercio de los EE. UU. Sus cifras de la inversión estadounidense en el Perú aparecen en los cuadros 1 y 2. La razón entre utilidades e inversión, en donde las primeras figuran después de los impuestos, sugieren tasas de utilidad saludables pero no explotadoras. Las tasas parecen haber sido bastante constantes a lo largo del tiempo. Los retornos más bajos en 1955-1959 se debieron a las inversiones que se acumulaban en Toquepala, la cual no inició su producción sino hasta 1960. Los menores retornos en 1967 y 1968 se debieron en parte a las bajas utilidades de un periodo de depresión.

48. *Oiga*, 21 de junio de 1968: 8-9.

Pero dado que las cifras de utilidades no tienen en cuenta las transferencias de utilidades mediante los pagos de regalías y los precios de transferencia, esto es, los precios arbitrarios por las transacciones intracorporativas, dichas tasas de utilidad representan estimados mínimos, útiles solo si las utilidades no reportadas son relativamente pequeñas. En realidad, el único estudio empírico bien conocido de las utilidades no reportadas, el de Vaitsos, halló que ellas eran sustancialmente mayores que las utilidades reportadas. Dicho estudio se ocupó de cuatro industrias en Colombia y halló que, en un caso extremo, las utilidades anuales reportadas en la industria farmacéutica llegaban al 7% del capital invertido, en tanto que las utilidades reales venían a ser 79%.[49]

El problema de las utilidades no reportadas radica fundamentalmente en los precios de transferencia, que es donde debemos hacer frente a una espinosa cuestión fáctica: ¿en qué medida los resultados de Vaitsos, para cuatro industrias en Colombia, pueden ser generalizados para otras industrias y otros países como el Perú? Si bien otros estudios han confirmado sus resultados con otras industrias farmacéuticas, aún no contamos con una idea general de la rentabilidad de la inversión extranjera en América Latina.

No puedo esperar repetir la agonía empírica que Vaitsos y su equipo soportaron en Colombia. En lugar de ello he preferido depender de una combinación menos precisa de datos publicados y entrevistas con empresarios y funcionarios del gobierno. Si bien las entrevistas claramente tienen el peligro de producir resultados sesgados por la aceptación acrítica de respuestas sesgadas, una situación de entrevista sí brinda diversas oportunidades con que evaluar la franqueza del entrevistado. Al final, el método arroja conclusiones menos rigurosas que las de un estudio estadístico de unas cuantas empresas o industrias, pero también nos da un cuadro más amplio. Esta sección se abre, por ello, examinando los incentivos tributarios y de otro tipo para dedicarse a fijar precios de transferencia, y concluye con una evaluación de la magnitud de las utilidades no reportadas, y por ende de las tasas de utilidad total en el Perú antes de 1968. La mayor parte de este examen se concentra en las inversiones

---

49. Vaitsos 1970: 34, 59-62. Estos resultados se resumen en Hunt 1973b.

Cuadro 1

Valor contable de la inversión extranjera directa (IED) de EE. UU. en el Perú
(millones de US dólares)

Año	Minería y fundición	Manufacturas	Comercio	Petróleo	Total Perú	Total América Latina	Parte peruana en la IED de EE. UU. en América Latina	PBI del Perú (millones de US$)	Parte de EE. UU. en stock total de capital en el Perú
1897	1	---	---	1	6	308	---	---	---
1908	15	---	---	3	23	754	---	---	---
1914	39	---	---	15	58	1.281	---	---	---
1919	60	---	---	45	111	1.988	---	---	---
1924	69	---	---	65	141	2.819	---	---	---
1929	79	---	---	69	162	3.705	---	---	---
1935	75	---	---	60	149	3.261	---	---	---
1929	79	3	3	---	124	3.462	---	---	---
1936	47	---	9	---	96	2.803	---	---	---
1943[1]	29	6	3	11	71	2.721	---	---	---
1950	55	16	13	---	145	4.445	3,3%	1.049	4,3%
1955	154	23	36	---	292	6.031	4,8	1.524	5,9
1960	301	35	42	79	496	8.387	5,9	2.034	7,5
1965	312	79	54	60	565	9.391	6,0	4.213	4,1
1966	341	93	63	29	598	9.826	6,1	4.997	3,7
1967	397	98	54	35	660	10.265	6,4	4.991	4,1
1968	421	96	51	---	692	11.033	6,3	4.683	4,5
1969	460	97	59	---	721	11.694	6,2	5.124	4,3

1970	427	92	---	---	688	12.252	5,6	5.918	3,6
1971	402	---	---	---	674	12.982	5,2	---	---
1972	415[2]	90[2]	---	---	714[2]	13.528[2]	5,3[2]	---	---
			Promedios					Promedios	
1950-54	118	18	23	---	226	5.190	4,4%	1.284	5,4%
1955-59	198	27	38	84[3]	369	7.236	5,1	1.696	6,7
1960-64	294	49	44	66	499	8.524	5,9	2.702	5,7
1965-69	386	93	56	41[4]	647	10.442	6,2	4.802	4,1

Fuentes:
1897-1935: Lewis 1938: 583-584, 588, 590, 603-606.
1929-1971: U. S. Department of Commerce 1930: 18-19; 1938: 12.
U. S. Department of the Treasury 1947: 70.
U. S. Department of Commerce 1963: 208-215.
U. S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, varios números. Cifras de la minería y fundición y de las inversiones totales revisadas sobre la base de comunicaciones personales
Naciones Unidas 1955: 134, 154-155, 159.
PBI peruano: BCRP, *Cuentas nacionales del Perú*, varios números, cuadro 1, las cifras convertidas a dólares por el tipo de cambio de certificado de divisas, publicado en varios números del BCRP, *Boletín Mensual*.
El stock interno de capital se calculó a partir del PBI suponiendo una relación capital-producto marginal (ICOR) de 3,25. Esta es la relación marginal o incremental de 1950-1965.

[1] Datos al 31 de mayo de 1943.
[2] Datos preliminares
[3] Solo 1957, 1958, 1959.
[4] Solo 1965, 1966, 1967.

Cuadro 2

Utilidades de la inversión extranjera directa (IED) de EE. UU. en el Perú (millones de US dólares)

	Utilidades						Tasas de utilidad (%)[1]	
Año	Minería y fundición	Manufacturas	Comercio	Petróleo	Total Perú	Total América Latina	Perú	América Latina
1950	7	3	2	---	21	602	14,5	13,5
1955	20	4	3	---	40	862	13,7	14,3
1960	36	3	3	10	58	829	11,7	9,9
1965	64	6	---	19[2]	98	1.160	17,3	12,4
1966	99[2]	10[2]	---	10[2]	137	1.267	22,9	12,9
1967	72	3	---	11	91	1.208	13,8	11,8
1968	85	5	---	10	103	1.355	14,9	12,3
1969	104	7	---	---	119	1.413	16,5	12,1
1970	54	11	---	---	76	1.237	11,0	10,1
1971	26	---	---	---	44	1.239	6,5	9,5
1972	26[2]	12[2]	---	---	34[2]	1.264[2]	4,8[2]	9,3[2]
	Promedios						Promedios	
1950-1954	13	4	2	---	28	712	12,6	13,7
1955-1959	13	2	2	---	30	894	8,1	12,4
1960-1964	40	5	---	9	66	972	13,2	11,4
1965-1969	85	6	---	---	110	1.281	17,0	12,3

Fuentes:

1950-1960: U. S. Department of Commerce 1963: 188-193.

1961-1971: U. S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, diversos números, y comunicaciones personales.

1 Ganancias divididas por la inversión.

2 Cifras preliminares.

estadounidenses, puesto que las cifras del Departamento de Comercio, debidamente corregidas, siguen siendo esenciales para los cálculos.

Que las corporaciones multinacionales emplean los precios de transferencia, lo que hace que las utilidades sean desplazadas de país en país, apenas si constituye un problema. Muchos autores han enfatizado que el rasgo distintivo de las corporaciones multinacionales lo constituye la búsqueda de una estrategia unificada y global, en la cual las operaciones en cualquier país adquieren significado económico solo en el contexto de las operaciones globales. Algunos han ampliado esta imagen hasta el punto de negar que sea posible calcular una tasa de utilidad significativa por separado para cualquier único elemento del sistema, pues así de complejos son los problemas que presenta el asignar los gastos indirectos y el establecer los precios de mercado de libre concurrencia correspondientes al flujo de productos dentro de la empresa, para los cuales no existen precios de mercado.[50] Pero parecería que las tasas de utilidad aún se pueden calcular, aunque solo sea porque los empresarios siguen calculándolas y usándolas para guiar sus decisiones.[51] Es más, incluso las complejidades de la fijación de precios dentro de las empresas no disuadieron al Internal Revenue Service de Estados Unidos de aplicar un vigoroso programa de control de auditoría, para asegurarse de que las utilidades no están siendo retiradas del país.[52]

El reciente interés latinoamericano por el uso de los precios de transferencia surgió debido a una misma motivación que la del Internal Revenue Service: los impuestos. Todas las jurisdicciones tributarias desean obtener al menos su parte justa de las utilidades brutas de las multinacionales. De este modo, su interés se concentra en las posibles divergencias existentes entre los precios de transferencia reales y los hipotéticos precios de libre concurrencia o de mercado.

Para este trabajo, la naturaleza de nuestro interés por los precios de transferencia depende de nuestra imagen de las perspectivas comerciales de una multinacional en un país dado, en caso de que ella eligiera no

50. Esto ha sido sostenido por Raymond Vernon y Louis Wells (1972: 220-223) y Raymond Vernon 1973 [1971]: 154.

51. Véase Basche 1970 y Robbins y Stobaugh 1973: cap. 8.

52. Duerr 1972: 97.

invertir directamente. Si podemos esperar que otras sucursales y subsidiarias de una multinacional vendan el mismo volumen de productos intermedios al país en cuestión, a precios de libre concurrencia, entonces el añadido no reportado de la subsidiaria a las utilidades totales solo involucraría el margen en que los precios de transferencia reales superan a los de libre concurrencia.[53]

En realidad, la imagen más común de la motivación de la inversión directa enfatiza su naturaleza defensiva. Las multinacionales invierten para evitar perder un mercado dado.[54] Por lo tanto, el fracaso en invertir en un país como el Perú muy probablemente significaría la pérdida de todos los tratos de exportación asociados en productos intermedios. En esta situación más realista, las utilidades no reportadas de la inversión en una subsidiaria peruana debieran incluir todo el margen en que los precios de transferencia superan a los costos marginales de los productos intermedios remitidos a la subsidiaria peruana.

Considérense los incentivos que rigen el uso de los precios de transferencia. Estos precios elegidos en concreto son los que más contribuyen a la rentabilidad global de la corporación multinacional. Esto involucra el minimizar alguna combinación de pagos de impuestos y riesgo percibido. En lo que respecta a los impuestos, debe recordarse que las utilidades sacadas de un país pasan a ser utilidades adicionales en otro, de modo que a primera vista no existe ninguna razón para pensar que las utilidades serían retiradas del Perú en lugar de dirigírselas a él. La dirección del incentivo depende en parte de la estructura de la tributación corporativa en Estados Unidos, Perú y otros lugares.

Incentivos en los sistemas impositivos estadounidense y peruano

La característica más importante del sistema impositivo estadounidense, en lo que a las operaciones en el Perú respecta, es el crédito fiscal

---

53. Una sucursal es una actividad económica en el Perú —fábrica, oficina o mina— que es parte de una empresa incorporada en otro país, generalmente la casa matriz en EE. UU. Una subsidiaria es una empresa incorporada en el Perú cuyas acciones pueden estar exclusivamente en manos de la casa matriz extranjera.

54. Robbins y Stobaugh 1973.

extranjero.[55] El ingreso ganado en el Perú por una sucursal o subsidiaria de la corporación estadounidenses pasa a formar parte del ingreso imponible de dicha corporación en los EE. UU. Sin embargo, el impuesto a la renta pagado en el Perú es abonado íntegramente contra la obligación impositiva calculada en Estados Unidos. El crédito fiscal extranjero no puede superar la obligación tributaria en EE. UU. Por ello, en el más simple de los mundos posibles, cuanto más impuestos se paguen a Perú debiera significar menos impuestos pagados en EE. UU., permaneciendo igual la carga tributaria total, siempre y cuando las tasas impositivas corporativas peruanas no superen a la tasa estadounidense. Esta disposición ha prestado un vigoroso incentivo para que los países latinoamericanos fijen sus tasas tributarias corporativas de modo tal que sean aproximadamente iguales a la tasa de EE. UU.[56]

El mundo real se hizo más complejo debido a una serie de disposiciones tributarias especiales. En primer lugar, las empresas norteamericanas no han considerado con indiferencia las alternativas a operar en el Perú a través de una subsidiaria incorporada en Estados Unidos, o mediante una subsidiaria de propiedad íntegramente extranjera incorporada en el Perú. Cada forma corporativa ha tenido ventajas tributarias distintas. En las industrias extractivas, a una subsidiaria incorporada en Estados Unidos se le conceden deducciones por agotamiento sobre los depósitos tanto extranjeros como locales. Antes de 1969, el porcentaje por agotamiento permisible equivalía a 27,5% del valor de la producción en el caso de los depósitos de petróleo, y de 15% para las minas de hierro y de metales no ferrosos.[57] El atractivo del ahorro tributario del agotamiento es tal que prácticamente todas las empresas mineras y petroleras de EE. UU. que operan en el Perú lo hacen como sucursales de las subsidiarias estadounidenses.

Además de las ventajas tributarias del agotamiento, hay una ventaja adicional en la oportunidad de calificar para ser una *Western Hemisphere*

55. Diversas disposiciones se describen y analizan en Musgrave 1972: 176-219, Richman 1963: 47-56, Gordon 1971: 953-964, Naciones Unidas 1970.

56. La similitud de las tasas tributarias corporativas en todos los países latinoamericanos se demuestra en *Business Latin America*, 16 de febrero de 1967: 52-53.

57. Después de 1969, estas cifras se reducirán a 22% y 14%, respectivamente. Las deducciones por agotamiento no pueden superar el 50% del ingreso imponible.

Trade Corporation (WHTC), que comprende una obligación tributaria en EE. UU. de 14 puntos porcentuales por debajo de la tasa normal, esto es, de 34% actualmente. Toda subsidiaria incorporada en Estados Unidos puede calificar como una WHTC si el 95% de sus actividades se efectúan en el hemisferio fuera de Estados Unidos, y si el 90% de sus ingresos se derivan de la conducción activa de un comercio o negocio.[58] Las principales empresas mineras estadounidenses en el Perú son todas WHTC.

De otro lado, una subsidiaria incorporada en el extranjero cuenta con la ventaja de una postergación del pago de impuestos, esto es, su ingreso no queda afecto al impuesto a la renta estadounidense hasta que se le haya repatriado a los EE. UU.

Los atractivos de la postergación del pago de impuestos han dado lugar a la oportunidad (o el problema) de los paraísos fiscales, países como Panamá, las Bahamas y Suiza, en donde las tasas tributarias corporativas son insignificantes y los ingresos corporativos pueden acumularse libres de impuestos para su posterior reinversión en el extranjero. Las corporaciones estadounidenses solían aprovechar estos paraísos fiscales creando subsidiarias especiales para que brindaran servicios de ventas y asistencia técnica a subsidiarias en otros países. De este modo, los ingresos procedentes de las regalías y licencias corporativas y los márgenes sobre ventas de las exportaciones podían acumularse libres de impuestos.

Estos arreglos fueron sacudidos bruscamente por el *Revenue Act* estadounidense de 1962. Aunque conservaba el principio fundamental de la postergación del pago de impuestos, esta ley introdujo regulaciones especiales que golpeaban a los paraísos fiscales. De este modo, si el ingreso procedente de dividendos e intereses, operaciones de venta o de servicio técnico eran gravadas en el extranjero a una tasa baja, la ley requería un reparto obligatorio de los dividendos sobre la base de una escala flotante, dependiendo del nivel de tributación en el paraíso fiscal.

Habiendo fijado estas reglas, el *Revenue Act* de 1962 así mismo introdujo una serie de vacíos legales, los más importantes de los cuales eran los siguientes:[59]

---

58. Esta disposición descarta el ingreso de un *holding* recibido de subsidiarias extranjeras. Wilson 1968: 208-229. También U. S. Department of the Treasury 1969: 207-221.

59. Diamond 1967: 363-368.

(1) La distribución requerida de dividendos tiene como resultado un pago total de impuestos que viene a ser 10% menos de lo que habría sido sin la postergación. En otras palabras, si bien la tasa corporativa estadounidenses es de 48%, la suma del impuesto corporativo extranjero más el impuesto al reparto requerido a Estados Unidos jamás puede superar el 43% de las utilidades corporativas totales.[60]

(2) El ingreso procedente de las ventas está cubierto por estas regulaciones únicamente cuando se hace ya sea la compra o la venta con otra subsidiaria de la misma corporación matriz. No están cubiertas las ventas entre corporaciones relacionadas no por una propiedad común, sino por acuerdos de licencias. Tampoco lo están las ventas efectuadas a los compradores dentro del mismo paraíso fiscal.

(3) El reparto requerido de los dividendos no se impone, si el ingreso procedente de las ventas que involucran a subsidiarias relacionadas suma menos del 30% del ingreso total recibido por la subsidiaria en el paraíso fiscal.

(4) Los ingresos procedentes del comercio marítimo quedan del todo exentos, por razones de defensa nacional.

No obstante estos vacíos, el *Revenue Act* de 1962 parece haber disminuido enormemente las operaciones en paraísos fiscales llevadas a cabo por grandes corporaciones de EE. UU., en particular en el caso de Panamá.

Pasando ahora al sistema tributario corporativo peruano, tal vez su característica más importante en el transcurso de los últimos treinta años radica en sus tasas inexorablemente crecientes, que se elevaron de una tasa máxima de 10% en 1940, a 35% a comienzos de los años sesenta. Para 1964 regía una tasa máxima de 35% para las empresas tanto industriales como mineras, con otro 26% gravado sobre los dividendos remitidos al extranjero.[61] Posteriores cambios tributarios producidos en 1968 no alteraron la tasa máxima, pero elevaron las tasas más bajas y así mismo incrementaron el impuesto a los dividendos remitidos al extranjero hasta 30%.[62]

---

60. 90% de 48% = 43%.

61. Joint Tax Program, OEA-BID 1969: 49-51.

62. Ministerio de Hacienda 1968: 38. Cambios posteriores a 1968 han agregado niveles de 35% a 55%, pero las tasas más altas solamente afectaban al puñado de firmas con

Con un ejemplo se captará mejor el impacto global sobre el impuesto a la renta corporativo y los impuestos a los dividendos. Asumiendo que el 50% del ingreso posterior a los impuestos debe remitirse al extranjero como dividendos, una empresa que tenga una ganancia bruta de unos S/.5 millones habría pagado una tasa tributaria promedio de 41,6% en 1964; una empresa con utilidades brutas diez veces más grandes habría pagado hasta 43,3%. Se recordará que la tasa corporativa de Estados Unidos fue de 52% hasta 1964, cuando se la redujo a 48%. Así, para las empresas industriales y comerciales que no podían o no han querido obtener el estatus de *Western Hemisphere Trade Corporation*, la carga impositiva peruana ha sido algo más pequeña que la obligación correspondiente en Estados Unidos, aunque la diferencia es menor de lo que estos ejemplos indican, en virtud a ciertos otros recargos menores añadidos a la cuenta tributaria peruana.

Podemos, por ello, resumir como sigue el asunto de los incentivos tributarios de los precios de transferencia. Antes de 1962, se retiraban las utilidades del Perú a los paraísos fiscales o a una *Western Hemisphere Trade Corporation* en Estados Unidos. Después de 1962, las industrias extractivas continuaron gozando la oportunidad de una *Western Hemisphere Trade Corporation*, pero para las empresas industriales los incentivos tributarios para usar los precios de transferencia se vieron sustancialmente reducidos.

Además de los impuestos, otros dos factores constituyen motivos poderosos para utilizar precios de transferencia. El primero de ellos es el riesgo cambiario. Dicho riesgo usualmente se refiere al peligro del control de cambios, real o esperado, en la repatriación de utilidades.[63] Con anterioridad a la imposición de dicho control en 1970, no había ninguna

---

un ingreso neto superior a los S/.50 millones, esto es alrededor de US$1 millón. Las tasas tributarias en la minería dependen de la tasa de ganancia bruta, así como del monto absoluto de la ganancia. Bajo condiciones especiales, la tasa tributaria marginal podría ser hasta de 68,5%. Véase Strasma 1970: 241-245.

63. Un contador público informado me sugirió que un motivo adicional para la fijación de precios de transferencia es el temor a la devaluación. ¿Por qué esperar hasta finales de año para repatriar las utilidades, rezaba el argumento, cuando se las podía retirar cada mes de este modo? Sin embargo, también se las podía depositar mensualmente en cuentas en dólares hasta la liquidación de fin de año.

restricción legal a la repatriación de utilidades. Ello no obstante, el temor a este control siempre existía en la mente del inversionista extranjero, incluso en el amistoso clima de inversión peruano de los años cincuenta y sesenta. Algo disipadas con la abolición del tipo de cambio de certificados en 1960, las ansiedades se fueron haciendo más intensas primero al bloquearse las deducciones por agotamiento en 1964, y después al ingresar el Perú a una crisis de balanza de pagos, cuando las remesas quedaron bloqueadas con un ucase administrativo.

El segundo factor concierne al comprensible deseo de confidencialidad. Los precios de transferencia pueden brindar un medio conveniente con que esconder utilidades en una empresa que simplemente no quiere ni que el gobierno, ni tampoco posibles competidores, descubran cuán lucrativa es su posición de mercado. Esta preocupación debe existir sobre todo en industrias cuyas condiciones de operación dependen directamente de la política estatal, ya sea a través de la regulación de tarifas o de protección a las importaciones. Los libros contables que muestran bajas tasas de ganancia ciertamente constituirán un argumento importante cuando se recurra a un gobierno en pos de que este refuerce el muro protector.

Los incentivos entonces son para usar precios de transferencia, de modo tal que se transfieran las utilidades del Perú a otros países.[64]

---

64. Hasta donde tengo noticia, solamente dos situaciones sugieren el posible uso de los precios de transferencia para mover utilidades *hacia* un país como el Perú. Una de ellas concierne las deducciones estadounidenses por agotamiento de los depósitos. Dicho agotamiento brinda un incentivo para sobrevalorar las exportaciones, sobrevalorando así el valor del *output* minero y también el valor del agotamiento porcentual. Richard Cooper (1968: 103) ha señalado este fenómeno en el caso de los países productores de petróleo de Medio Oriente. Sin embargo, Adelman sostiene que las tasas tributarias de los países productores han subido tanto en los últimos años que las empresas petroleras han acumulado un exceso de créditos fiscales extranjeros y rara vez tienen necesidad de una mayor reducción de las obligaciones tributarias estadounidenses recurriendo a las deducciones por agotamiento en el extranjero. (Adelman 1972: 233). Una condición similar parecería prevalecer entre las empresas mineras estadounidenses en el Perú. La Southern Peru Copper Corporation y la Marcona Corporation muestran pedidos de agotamiento insignificantemente pequeños en sus declaraciones de renta consolidadas. Por lo tanto, no hay ninguna evidencia que sugiera que las ganancias son pasadas de otros países hacia el Perú debido a las deducciones por agotamiento. El otro caso, de importancia relativamente menor, se

Evidencia del uso de precios de transferencia

La respuesta dada por las empresas estadounidenses a tales incentivos ha variado enormemente. Las prácticas corporativas en lo que respecta a la fijación de precios de transferencia se encuentran regidas en gran medida por la naturaleza de las relaciones económicas existentes entre una matriz y su subsidiaria. En realidad, muchas subsidiarias no compran virtualmente nada a la matriz. Una encuesta efectuada en 1965 halló que hasta el 55% de los fabricantes estadounidenses afiliados en Latinoamérica reportaron no haber hecho ninguna compra de exportaciones de EE. UU. que necesitara más procesamiento y ensamblaje. El 45% no reportó compra alguna de exportaciones estadounidenses en absoluto.[65] La vieja Casa Grace, integrada verticalmente casi totalmente dentro del Perú, es un ejemplo peruano de este fenómeno. Las subsidiarias de otras corporaciones restringen sus compras de la matriz a productos estandarizados cuyos precios son más o menos bien conocidos. Tal sería el caso, por ejemplo, de las plantas que fabrican cobre y que adquieren cobre refinado de una matriz estadounidense.

La política de fijación de precios de transferencia puede variar enormemente incluso entre aquellas subsidiarias que hacen compras extensas a la matriz. A pesar de su búsqueda de maximizar las utilidades globales, la mayoría de las multinacionales todavía no han descartado toda tradición de centros de utilidades independientes. A veces las utilidades se sacrifican en aras de procedimientos contables simplificados y juicios más claros del desempeño gerencial y la rentabilidad de las subsidiarias.[66]

Es más, el margen entre los precios de transferencia y los de libre concurrencia rara vez es escandaloso incluso allí donde se sigue la maximización global de las utilidades. De hecho, los precios de transferencia rara vez son reconocidos como tales incluso por los gerentes de las

---

da en la industria automotriz, donde los ensambladores, en su lucha por cumplir con las regulaciones de contenido local, ocasionalmente han subvaluado los equipos de CKD para así elevar el contenido aparentemente local. (Nota: CKD quiere decir "*completely knocked down*", o sea, todas las partes de un automóvil sin ensamblaje alguno).

65. Bradshaw 1969: 42.

66. Robbins y Stobaugh (1973: 156-160) señalan que las empresas a menudo evalúan una inversión potencial en términos de su contribución a la rentabilidad global, pero luego regresan al concepto del centro de ganancias al evaluar las operaciones en curso.

subsidiarias. En el caso de los productos que no cuentan con precios de mercado comparables, tales precios por lo general se expresan como costos de producción, más cierto margen de gastos indirectos. La arbitrariedad del precio de transferencia radica en la elección del margen.

Dado que todo margen debe elegirse arbitrariamente, y dado que la elección final se deriva de una decisión compleja, tomada en la oficina matriz y que tiene como base a varios factores, para quienes lo usan el precio elegido no tiene por qué sugerir la evasión de impuestos o la reducción de las utilidades contables. Generalmente, se mantiene el margen dentro de una banda de lo razonable, de modo tal que los precios de transferencia rara vez vienen a ser estafas abiertas. De ahí la descripción que un contador público hiciera de las limitaciones impuestas a la fijación de los precios de transferencia:

> Tenemos que revisar los cálculos de nuestros clientes para asegurarnos que los precios de transferencia óptimos no se desvíen demasiado de la realidad. No queremos quedar cogidos con las manos sucias.[67]

De este modo, los precios de transferencia empleados parecen ser más o menos razonables. En palabras de otro contador público, al referirse a la situación actual:

> Muchos gerentes probablemente no son conscientes de que la fijación de precios de transferencia viene dándose. Es más, no me parece que la mayoría de los gerentes extranjeros sean tan valientes como para manipular conscientemente los precios de sus materias primas y productos intermedios. Debes tener en cuenta que el gerente peruano no duerme muy bien estos días.

En palabras de uno de estos gerentes peruanos:

> Recuerdo una ocasión en Argentina, cuando mi empresa tuvo una gran oportunidad de ganar una fortuna como ésta. La idea fue sugerida por uno de los jóvenes de la empresa, pero fue rechazada por los viejos. Hemos invertido demasiados años labrándonos una reputación y una marca como para arriesgar tirarlo todo por la borda.

---

67. En el original: "*We don't want to get caught with jam on our faces*".

Sin embargo, algunas industrias parecen dispuestas a aprovechar la oportunidad. Los empresarios, al igual que los académicos, consistentemente escogen la industria farmacéutica como la más conocida por el uso de precios de transferencia. Esta misma industria farmacéutica arrojó los resultados más dramáticos en el estudio que Vaitsos hiciera de Colombia. Esta misma industria ha dado su problema más espinoso al Internal Revenue Service estadounidense, con respecto a la transferencia de utilidades fuera de Estados Unidos. Pero esta industria cuenta con una estructura de costos muy inusual, lo que permite contar con prácticas bastante desusadas de fijación de precios.[68] Y también hace posible tasas de utilidad que consistentemente han sido de las más altas de todas las industrias estadounidenses. No es posible simplemente generalizar la industria farmacéutica a otras industrias.

Después de la farmacéutica, la segunda industria generalmente mencionada es la de ensamblaje automotor, cuya rentabilidad reportada está regida en gran parte por los precios de los equipos no ensamblados importados. El patrón general de fijación de precios involucra algún tipo de costo promedio más márgenes de ganancia para el equipo completo, pero como algunas partes del mismo son eliminadas por la introducción de contenido local, su precio cae solo en el costo marginal de las partes eliminadas.[69] De este modo, los equipos van teniendo un precio cada vez más exagerado a medida que el contenido local se expande. Curiosamente, las multinacionales deducen el costo marginal por las partes que no son proporcionadas, pero nunca cobran lo mismo en el caso de las que sí lo son.

Enfrentados a los extremos de la fijación de precios de transferencia, que van desde la industria farmacéutica hasta subsidiarias en otras industrias que no hacen compra alguna a sus corporaciones matrices, ¿qué podemos decir de un nivel promedio de precios de transferencia? En otras palabras, ¿en cuánto debieran adaptarse las cifras del Departamento de Comercio, para tener en cuenta las utilidades no reportadas disfrazadas como regalías y precios de transferencia? Recuérdese que

68. Wortzel 1971.

69. Baranson 1969: 37, Kleu 1967: 67-73. La motivación para tales precios aparentemente yace en el deseo que la multinacional tiene de desalentar la sustitución de importaciones local, que no resultaría económica para la empresa.

la mayoría de las inversiones extranjeras en las manufacturas peruanas pueden ser caracterizadas como esencialmente defensivas, esto es, que se las emprendió para mantener una cabeza de puente en el mercado peruano. En estas condiciones, una subsidiaria peruana le agrega a la utilidad global su propia utilidad más el margen total en que los precios de transferencia superan los costos de producción en toda compra hecha a la matriz. Varias referencias en el estudio llevado a cabo por Duerr sugieren un margen representativo de alrededor de 20-25%.[70] Si aplicamos este margen a los datos de 1966 que muestran US$69 millones de envíos de empresas manufactureras estadounidenses a subsidiarias peruanas, los márgenes totales pasan a ser US$14-17 millones. En este mismo año, las subsidiarias peruanas reportaron un ingreso neto de US$46 millones. Por lo tanto, en 1966 las utilidades en el margen de ventas de la oficina matriz agregaron aproximadamente 30-38% a las tasas de utilidad reportadas.[71]

Para 1966, la misma fuente del Departamento de Comercio reporta un capital de los accionistas de US$314 millones en manufacturas peruanas. El margen de ventas estimado de las compras hechas a la oficina matriz representa, por ello, un añadido de 4,5-5,5 puntos porcentuales a la tasa de utilidad.[72] Las regalías sumarían otros tres puntos porcentuales.[73]

---

70. Duerr 1972: cap. 3.

71. Department of Commerce. Bureau of Economic Análisis 1972: 57, 87. La cifra de ingreso neto de US$46 millones choca con la de utilidades netas de US$17 millones, reportada en otro lugar de la misma encuesta (Department of Commerce. Office of Business Economics 1970: 70). La discrepancia evidentemente se debe a una delimitación inconsistente del sector manufacturero en lo que respecta a la fundición de minerales. Ello no obstante, las cifras peruanas no parecen ser atípicas, no obstante la preponderancia individual de la fundición, puesto que el estimado peruano de la tasa de incremento a ganancia es la mediana en los datos de países latinoamericanos individuales, disponibles en las mismas fuentes. Utilizando el mismo margen estimado de 25% en las ventas de la matriz, el incremento de las ganancias en 1966 iría desde 16% para Brasil a 87% en Venezuela.

72. Department of Commerce. Bureau of Economic Analysis 1972: 22. La cifra peruana nuevamente es la mediana de los países latinoamericanos, extendiéndose el rango desde 2,5 puntos porcentuales para el Brasil a 10,8 para Venezuela.

73. Department of Commerce. Office of Business Economics 1970: 147, muestra pagos de US$3 millones en regalías de las manufacturas peruanas en 1966. La cifra correspondiente del valor contable de US$93 millones aparece en el cuadro 1.

Además de la cuestión de las utilidades no reportadas, los estimados de las tasas de utilidad en las manufacturas peruanas dadas por el Departamento de Comercio parecen adolecer seriamente de otras debilidades no diagnosticadas. Los datos de los cuadros 1 y 2 muestran una utilidad media (después de impuestos) de 10% (5/49) en 1960-64 y 6,5% (6/93) en 1965-69. No es descabellado suponer que las utilidades cayeron durante la depresión vivida por el Perú durante los años finales del régimen belaundista. El mismo Departamento de Comercio derriba la confiabilidad de las cifras, pues su censo de 1966 reporta utilidades de US$17 millones en lugar de los estimados anteriores de US$10 millones para el mismo año. Si fuéramos a elevar las cifras de toda la década con este mismo margen, la tasa de utilidad media resultaría ser de 10%.[74] Podemos comparar esto con los estimados independientes efectuados por tres contadores públicos, quienes fijaron la razón utilidades a inversión de sus respectivos clientes entre 15% y 20% después del impuesto a la renta corporativo, y entre 10% y 15% luego de otros impuestos más a la remisión de dividendos. Mi mejor estimado es, por ello, que en el agregado, las utilidades no reportadas sumaron alrededor de 7 puntos porcentuales a una tasa reportada posterior a los impuestos de 12%. Un retorno de 19% no guarda mucha semejanza con las tasas astronómicas halladas por estudios de la industria farmacéutica, pero ciertamente que bastaba para mantener la reputación que el Perú tenía como un buen lugar en donde hacer negocios.

Fijación de precios para exportaciones de minerales

De los precios de transferencia y las tasas de ganancia en las manufacturas, un sector que en el Perú era de sustitución de importaciones, pasamos ahora a una investigación similar en los sectores de exportación. Todas las principales exportaciones peruanas han constado de mercancías más o menos homogéneas, la mayoría de las cuales cuentan con precios mundiales bien conocidos. Sin embargo, esto no descarta la oportunidad de subvaluarlas. Por ejemplo, cuando la industria de harina de pescado florecía en manos privadas, era una práctica común

74. Esto es, ½ (10 + 6,5) (17/10) = 14.

que los compradores en el extranjero firmaran contratos a precios artificialmente bajos, acordándose en privado hacer pagos adicionales a cuentas designadas en bancos extranjeros. Estos arreglos se llevaban a cabo incluso en ausencia de una afiliación corporativa común que ligara a comprador y vendedor.

De toda la variedad de las mercancías de exportación peruanas, limitaremos nuestra atención al sector minero, pues aquí las principales inversiones extranjeras solían aparecer en el triunvirato de la Gran Minería peruana: Cerro de Pasco (cobre, plomo, zinc, plata), Southern Peru Copper Corporation (cobre) y Marcona (mineral de hierro).

El cobre, el producto mineral más importante del Perú, es exportado por la Gran Minería ya sea como el blíster semirrefinado, o como cátodos electrolíticos plenamente refinados. Los precios del mercado mundial para el cobre refinado imponen un control bastante estricto a los precios de exportación peruanos f. o. b., puesto que el costo del flete viene a sumar apenas una pequeña parte del valor c. i. f.[75] Y aun así se hacen estas acusaciones: ténganse en cuenta las palabras de *Oiga* ya citadas. Y estas denuncias tienen una pizca de verdad. Por ejemplo, un rumor común que ocasionalmente aparece impreso, sostiene que las empresas cupríferas esconden cargamentos de oro y plata en sus exportaciones de cobre. No parece haber ninguna evidencia que sustancie esta acusación y ella parecería ser inherentemente inverosímil, dado el riesgo de exposición ya sea por parte de empleados de la empresa o por las pruebas de ensayo del gobierno.[76] Sin embargo, las trazas de plata existentes en el cobre blíster exportado por la Southern Peru Copper Corporation fueron aparentemente ignoradas por algún tiempo, a pesar de las denuncias hechas por la comisión investigadora del Parlamento, según las cuales este descuido hacía que las exportaciones de dicha empresa quedaran subvaluadas significativamente.[77]

---

75. C. P. Kindelberger (1962: 13-14) cita una cifra de 3% para el cobre chileno.

76. Brundenius 1972. Un antiguo funcionario de la Cerro describió la sensación causada en el puerto del Callao cuando un lingote de cobre se cayó de un camión y se partió, revelando un interior dorado de un color marcadamente distinto del exterior de cobre. Sin embargo, el interior resultó también ser del mismo metal, que aún no se había oxidado por el contacto con el aire.

77. Perú. Congreso 1967.

Cuando las empresas de la Gran Minería estaban libres de llevar a cabo sus propias operaciones de venta, antes de la nueva legislación minera de 1970, los compradores extranjeros en primera instancia eran las subsidiarias de venta de la misma empresa. Si bien esto podría sugerir que realmente había las oportunidades para subvaluar las exportaciones de cobre, tal como lo denunciase *Oiga*, las autoridades peruanas en realidad no aceptaban ciegamente unas valoraciones arbitrarias. Ellas obtenían copias de los contratos entre la subsidiaria encargada de la venta y el comprador final, y fijaban el precio f. o. b. sobre la base de un precio c. i. f. del país importador, deduciendo los fletes y el seguro, los impuestos a la importación y una comisión de ventas de 1,5 a 2%.

Las valorizaciones f. o. b. de las exportaciones de cobre de la Southern y de la Cerro, que aparecen en el cuadro 3, por lo general caían bastante cerca entre sí, divergiendo rara vez en más de 2%. Es claro que estaban fijadas a los mismos precios c. i. f.. Sin embargo, no hay un único precio mundial para el cobre; más bien nos encontramos con un mercado mundial segmentado que se caracteriza por la presencia de un control de precios oligopólico, con un mercado libre en Londres que mueve no más de una décima parte del cobre mundial que flota en medio de los oligopolios.[78] En estas condiciones, dos e incluso tres precios reinaron simultáneamente. ¿Con qué precio fijaron los productores peruanos sus valoraciones f. o. b? El precio del productor estadounidense (en el cuadro 3, el f. o. b. de refinería doméstica de EE. UU.) está fijado por el oligopolio bien organizado de las refinerías estadounidenses. El precio siguió estando sustancialmente por debajo del precio de mercado libre durante gran parte de los sesenta, no por caridad para con los fabricantes, sino más bien debido a la convicción de que, en el largo plazo, a los productores de cobre les favorecían más los precios estables, los cuales tal vez podrían impedir que los usuarios se pasaran al aluminio u otros sustitutos.

Aunque la fijación de los precios fuera de los Estados Unidos se ve más influida por el precio de Londres, ello por lo general no se ha derivado del libre juego de la oferta y la demanda. Los productores de Zambia y Chile vendieron al precio londinense en 1959-1963, pero también apoyaron a dicho precio con cortes cooperativos en la producción y compras

78. Stewardson 1970: 169-181, Brown y Butler 1968: caps. 9-11.

Cuadro 3

Precios del cobre (centavos de dólar por libra)

	Electolítico de Cerro	Blíster de Southern Peru (Ilo)	Refinería doméstica (EE. UU.)[1]	Precio *spot* de Londres	Diferencias de precio		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(1) – (2)	(3) – (1)	(4) – (1)
1953	26,9	---	28,9	---	---	2,0	---
1954	26,3	---	29,8	31,2	---	3,5	4,9
1955	34,7	---	37,4	43,8	---	2,7	9,1
1956	39,4	---	41,9	41,0	---	2,5	1,6
1957	24,4	---	30,0	27,4	---	5,6	3,0
1958	20,5	---	26,1	24,8	---	5,6	4,3
1959	24,9	---	30,8	29,8	---	5,9	4,9
1960	26,9	26,3	32,2	30,8	0,6	5,3	3,9
1961	24,4	24,5	30,1	28,7	–0,1	5,7	4,3
1962	24,9	25,0	30,8	29,3	–0,1	5,9	4,4
1963	24,9	25,0	30,8	29,3	–0,1	5,9	4,4
1964	26,8	26,9	32,2	43,9	–0,1	5,4	17,1
1965	31,5	31,5	35,2	58,5	0	3,7	27,0
1966	50,5	48,8	35,8	69,0	1,7	–14,7	18,5
1967	47,1	48,1	37,9	51,2	–1,0	–9,2	4,1
1968	54,1	52,8	41,2	56,1	1,3	–12,9	2,0
1969	60,8	60,3	47,4	66,2	0,5	–13,4	5,4

Fuentes:

Columnas (1) y (2): Superintendencia General de Aduanas, *Estadística del Comercio Exterior*, varios números, valores unitarios convertidos a dólares con las tasas de cambio de BCRP, *Boletín*.

Columnas (3) y (4): U. S. Bureau of Mines, *Minerals Yearbook,* varios números.

1 F. o. b. de la refinería.

directas en el mercado.[79] En 1964, cuando la escasez de este metal provocó una explosión en los precios, Chile y Zambia adoptaron sus propios precios de productor, similares a los de EE. UU. pero sustancialmente por debajo del precio *spot* de Londres que subía en picada. Esta unidad oligopólica se quebró en abril de 1966, con la decisión tomada por Chile de elevar su precio de productor de 42 c a 62 c, en un momento en que el precio *spot* de Londres era de un jamás visto 94,5 c la libra. En unas cuantas semanas primero Zambia, seguido luego por otros productores más, se pasaron al precio de Londres, el cual se vino abajo a medida que el oligopolio extranjero colapsaba en desorden.

Esta breve historia explica las cifras del cuadro 3. Entre 1953 y 1964, los precios f. o. b. peruanos siguieron de cerca a los precios de los productores de EE. UU., difiriendo por un margen de alrededor de 3 c/lb hasta 1956, y de 5,5 c/lb de 1957 a 1964. Entonces, en 1965, los precios peruanos comenzaron a perder contacto con los de EE. UU., primero a medida que los precios de los productores extranjeros reptaban ligeramente por encima del nivel estadounidense, y finalmente al darse el salto en 1966, encabezado por los chilenos. Las cifras del cuadro 3 sugieren que el Perú siguió al malhadado liderazgo en los precios de Chile y Zambia. Luego de que este oligopolio fracasara, los precios f. o. b. peruanos quedaron directamente ligados a los de Londres a partir de 1967.

Llegamos así a la paradójica conclusión de que las empresas estadounidenses en el Perú exportaban el cobre a precios sustancialmente inferiores al "precio del mercado mundial" de Londres, en un intento aparentemente infructuoso de conseguir el mejor precio posible a largo plazo. Pero no salieron de la experiencia con las manos vacías. Los productores de todo el mundo cortaron la producción para hacer lugar a Toquepala cuando esta entró en funcionamiento en 1960, un año de demanda deprimida.[80] Podría pensarse que la aceptación peruana del descaminado liderazgo en los precios era una retribución no insensatamente alta por este favor.

Los costos a incluirse en el margen entre el f. o. b. peruano y el precio final de entrega incluían alrededor de 1,5 c/lb por flete y seguro, más

79. Stewardson 1970: 174, Brown y Butler 1968: 126-132.

80. Brown y Butler 1968: 128.

otro 0,5 c como comisión de venta. El arancel estadounidense, tanto para las láminas como el blíster, era de 1,7 c/lb entre mediados de 1958 y finales de 1963. Estos factores sumaban hasta 2,0 c/lb entre 1953-1957, 3,7 c/lb entre 1959-1963, y tal vez 2,5 c/lb en un periodo posterior como 1967-1969, cuando los aranceles estadounidenses dejaron de ser relevantes para los márgenes de precios, pero las comisiones de ventas eran algo más altas. Estos márgenes estimados pueden compararse con los márgenes medios declarados de 3,3 c, 5,7 c y 3,8 c en estos tres periodos. Con estos cálculos, las valoraciones f. o. b. parecen ser demasiado bajas por un factor de 1,3-2,0 c/lb. Sin embargo, este margen es en cierto modo demasiado variable como para permitir realizar inferencias rápidas en lo que respecta al uso de los precios de transferencia para subvaluar los valores de exportación. Debo concluir de modo algo agnóstico: es muy posible que tales precios de transferencia sí existan pero, de ser así, su magnitud es modesta y este examen no ha podido identificarlos con claridad.

Hay una oportunidad adicional de subvaluación en la exportación de metales no refinados, pero evidentemente los exportadores de cobre blíster no han intentado aprovecharla. Como se ve en el cuadro 3, su valor unitario ha permanecido casi idéntico al del cobre electrolítico, no obstante una diferencia tradicional de valor en alrededor de 5%.[81] En el caso de los concentrados de cobre, a menudo se aducen cobros inflados por el refinamiento y penalidades por las impurezas, lo que suma tal vez entre 1 y 4% del valor de venta. Sin embargo, pocos concentrados de cobre son enviados por empresas extranjeras y no cuento con dato alguno sobre posibles prácticas similares con los concentrados de plomo y zinc, los cuales son enviados en cantidades más grandes por la Cerro de Pasco.

Hay más espacio para maniobrar en el caso del mineral de hierro, el cual no cuenta con un mercado formal, y por ende no hay un precio mundial ampliamente cotizado. En un mismo momento, diversos acuerdos contractuales pueden mover este mineral a precios distintos. En 1962, por ejemplo, el Japón estaba importando mineral de hierro de diversas fuentes a precios c. i. f. que variaban entre 21,5 c y 27,9 c por kilo de hierro incorporado en el mineral. El mineral peruano ganaba 22,9 c,

81. Estimados del International Wrought Copper Council, citados por Ballantyne 1974: cap. 6.

lo que equivalía a US$13,74 la tonelada.[82] Los precios f. o. b. varían aun más, dependiendo de las particularidades de los distintos contratos de envío, pues en el caso del mineral de hierro los costos del flete representan una gran parte del valor c. i. f. En estas condiciones, la incertidumbre de los precios f. o. b. son tales que la fijación de precios de transferencia con fines tributarios se hace casi imposible de identificar.

Estas condiciones, así mismo, presentan oportunidades especiales para la fijación de precios de transferencia, particularmente en el caso peruano, en donde el mineral de hierro ha sido exportado por una única empresa, a través de su propia naviera afiliada. La estructura corporativa de Marcona fue organizada de modo idealmente idóneo para minimizar las obligaciones tributarias mediante la fijación de precios de transferencia. La Marcona Corporation, incorporada en el estado de Nueva York con un 46% propiedad de la Utah Construction and Mining Company, 46% de la Cyprus Mines Corporation y 8% de la Faxon Corporation, es una empresa *holding* que posee tres subsidiarias: Marcona Mining Company, Cía. San Juan S. A. y San Juan Carriers, Ltd.[83] La primera de ellas, incorporada en Nevada y registrada como una *Western Hemisphere Trade Corporation*, ha efectuado operaciones mineras en el Perú. Prácticamente toda su producción fue vendida a la Cía. San Juan, una corporación panameña que dispone las ventas a los consumidores finales y contrata servicios de transporte con San Juan Carriers, una empresa liberiana.

Desde el momento de sus primeras exportaciones en 1953 hasta 1962, la Marcona tuvo dos subsidiarias estratégicamente situadas en paraísos fiscales. Su naviera afiliada liberiana continúa brindando un refugio fiscal efectivo gracias a una de las vías de escape del *Revenue Act* de 1963. La minera afiliada queda sujeta únicamente a una tasa de 34% en Estados Unidos. Los impuestos peruanos han sido la única mosca en la sopa.

Las estadísticas del cuadro 4 brindan algunas evidencias de exportaciones subvaluadas de mineral de hierro, comparando los valores f. o. b. realmente declarados a las autoridades aduaneras peruanas con los

82. Manners 1971: 264. Hay cifras similares en Economic Comisión for Europe 1968: 69, 85.

83. Los materiales de Marcona provienen de Registration Statement (Form 10), Annual Financial Statement (Form 10-K), Prospectus y otros documentos suplementarios presentados por el Utah Construction and Mining Co., y Cyprus Mines Corporation a la Securities and Exchange Commission.

valores f. o. b. implícitos derivados de los datos de importación de otros países. Las columnas 1, 5 y 9 presentan valoraciones de importaciones de mineral de hierro provenientes del Perú, tal como fueron registradas en las estadísticas comerciales oficiales de Japón, Alemania y Estados Unidos, respectivamente. Los valores c. i. f. de Japón y Alemania son reducidos primero en 8%, la comisión de venta usualmente cobrada por la Cía. San Juan, y luego por el precio del transporte cobrado por San Juan Carriers. No se requiere ningún ajuste semejante en el caso de las estadísticas estadounidenses, que valoran las importaciones sobre una base f. o. b. Los estimados resultantes f. o. b., que aparecen en las columnas 3, 7 y 9, son sistemáticamente más altos que las valoraciones reales declaradas a la aduana peruana de las columnas 4, 8, 10 y 12. Podemos resumir el cuadro en apenas unas cuantas cifras, como sigue: la valoración f. o. b. media derivada de las estadísticas de los países importadores fue de US$9,11 por tonelada en los envíos a Japón, US$8,71 a Alemania y US$9,39 a Estados Unidos. Las valoraciones reales declaradas a estos tres destinos fueron de US$6,51, US$6,00 y US$6,46, respectivamente.[84] Este resultado respalda una opinión experta citada por Lindqvist, según la cual las exportaciones de mineral de hierro que promedian US$6,10 la tonelada debieran tener un valor entre US$7,50 y US$8,00.[85]

Incluso las cifras del cuadro 4 deben considerarse como una fuerte evidencia de una subvaluación, pero no como una prueba concluyente. Hay demasiadas anomalías de un año al otro como para poder confiar en que las discrepancias en la valorización se deban exclusivamente a una deliberada fijación de precios de transferencia. Obsérvese, por ejemplo, el extraño comportamiento de los precios japoneses en 1956-1960. Es, además, posible que no se hayan tenido en cuenta los costos de seguros. Y si las exportaciones efectivamente estuvieron subvaluadas en la forma sugerida, entonces uno se queda algo confundido en lo que respecta a dónde se fue el dinero.[86]

---

84. Estas cifras son promedios anuales no ponderados tomados de las columnas relevantes del cuadro 4, con valoraciones de los cargamentos a Panamá y la Zona del Canal sustituidos en los años en que no se reportaron exportaciones a Alemania o a Estados Unidos.

85. Lindqvist 1969: 249.

86. Un funcionario de Marcona criticó estos cálculos con dos observaciones principales: i) las tasas de flete que utilicé se refieren a la propia flota de Marcona, en tanto que

Cuadro 4

Precios del mineral de hierro peruano (US dólares por tonelada)

Año	Precio en Japón c. i. f.	Transporte Perú-Japón	Precio f. o. b. a Japón		Precio en Alemania c. i. f.	Transporte Perú-Alemania	Precio f. o. b a Alemania		Precio f. o. b. a EE. UU.		f. o. b. a Panamá [1]	
			Estimado	Declarado Perú			Estimado	Declarado Perú	Declarado EE. UU.	Declarado Perú	% del total	Declarado Perú
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
1953	---	---	---	---	---	---	---	---	$7,05	$7,19	0%	---
1954	---	---	---	---	---	---	---	---	8,07	6,83	45	$6,51
1955	---	---	---	---	$17,69	$7,00	$9,27	---	8,78	---	100	4,72
1956	$29,84	$12,00	$15,45	$5,91	19,27	7,00	10,73	---	8,92	---	87	5,50
1957	30,39	12,00	15,96	8,67	21,82	7,00	13,07	---	8,79	---	90	6,14
1958	30,39	12,00	15,68	7,90	18,27	7,00	9,81	---	10,03	---	95	6,51
1959	14,65	12,00	1,48	5,84	14,06	6,84	6,10	---	9,55	7,91	92	5,72
1960	15,01	12,00	1,81	5,91	13,76	6,50	6,16	---	9,73	7,03	83	6,26
1961	14,55	5,00	8,39	6,65	14,15	4,50	8,52	---	9,72	7,09	65	6,60
1962	13,71	4,30	8,31	6,40	12,80	3,75	8,03	---	10,81	---	46	6,25
1963	13,10	4,00	8,05	6,32	11,06	---	---	6,79	8,30	5,70	10	6,04
1964	13,03	4,00	7,99	5,83	11,46	---	---	6,50	11,46	6,77	0	---
1965	12,99	4,00	7,95	5,64	11,66	4,00	6,73	6,32	10,82	6,32	0	---

Fuentes:
Columnas (1) y (5): Economic Commission for Europe 1968: 81, 85.
Columnas (2) y (6): Contratos para fletes entre Marcona Mining y Cía. San Juan, registrados con el Securities and Exchange Commission. También Manners 1971: 198.
Columnas (4), (8), (10), (11) y (12): Superintendencia General de Aduanas, *Estadística del Comercio Exterior*, varios números, los valores unitarios del mineral de hierro siendo convertidos a US dólares con tasas de cambio del BCRP, *Boletín*.
Columnas (3) y (7): 92% de columnas (1) y (5) menos columnas (2) y (6) respectivamente.
Columna (9): U. S. Bureau of Mines, *Minerals Yearbook*, varios números.

[1] Incluye la zona del Canal.

Otras tres evidencias prestan aun más apoyo a la presencia de una subvaluación sistemática. En primer lugar, uno se pregunta por las dificultades de la comercialización del mineral de hierro que habría justificado una comisión de 8% para la Cía. San Juan, cuando las subsidiarias de la venta de cobre quedaban satisfechas con 1,5 a 2%. En segundo lugar, los envíos a Panamá y la zona del Canal por lo general se hicieron con valorizaciones particularmente bajas y desaparecieron gradualmente en 1962, el año en que la nueva *Revenue Act* de EE. UU. eliminó en Panamá las ventajas del paraíso fiscal. En tercer lugar, en este mismo momento la Marcona dejó de cobrar utilidades en Panamá y comenzó a cobrar montos sustancialmente mayores en Liberia. Esto se ve en el cuadro 5. Es claro que la estructura corporativa de Marcona poseía un tremendo potencial para desplazar las utilidades de un país a otro. Da fe del uso exitoso de dicho potencial el hecho de que, para finales de 1972, el capital total de los accionistas llegaba a los US$160 millones, de los cuales US$77,5 millones constaban de utilidades acumuladas retenidas que jamás habían quedado sujetas al impuesto a la renta estadounidenses.[87] Estas eran las utilidades acumuladas en paraísos fiscales y luego reinvertidas en el Perú.

Podemos examinar las tasas de utilidad en la minería peruana de modo más directo limitando nuestra atención a la Marcona y la Southern Peru Copper Corporation, las dos terceras partes de la Gran Minería peruana. Dado que ambas empresas se dedicaban casi exclusivamente a las operaciones peruanas, podemos obtener medidas de rentabilidad a partir de sus cuentas financieras consolidadas, evitando así la necesidad de contar con un estimado independiente de las utilidades disfrazadas con los precios de transferencia.

El cuadro 5 presenta datos sobre las utilidades posteriores a los impuestos, expresadas en función de un porcentaje del capital de los accionistas, la medida tradicional de la evaluación financiera corporativa.

---

la mayor parte del mineral era despachado bajo charter a tasas más altas; ii) si bien las valoraciones de importación de EE. UU. supuestamente tienen una base f. o. b., en realidad a menudo ingresaban c. i. f. en el caso del mineral de hierro por negligencia (ningún arancel estaba involucrado). El significado de estos puntos se examinará posteriormente.

87. Securities and Exchange Commission, Form 10-K de Cyprus Mines Corporation.

Una vez que las minas entraron en producción, esta medida jamás cayó por debajo de 12,9% en ningún año, en cualquiera de las empresas. En varios años, la tasa de utilidad neta superó el 30%. Estas tasas elevadas reflejan en parte un apalancamiento —y por ello un riesgo— sustancial en la posición inversora de ambas empresas. La Southern Peru, por ejemplo, contribuyó con un capital que representaba apenas alrededor del 15% de la inversión de Toquepala, proviniendo el grueso de los fondos de un préstamo del Export-Import Bank. Entre 1960 y 1965, las utilidades netas se utilizaron exclusivamente para retirar dicho préstamo, incrementando así el capital de la empresa exactamente en el monto de las utilidades.

Las cifras de utilidad anual del cuadro 5 pueden resumirse en dos cifras usando la tasa de retorno interna, esto es, la tasa de descuento que equipara al valor presente del flujo de utilidades con el valor presente de todas las inversiones, donde las nuevas inversiones en cualquier año dado se miden como el incremento en el capital de los accionistas. El flujo de utilidades e inversiones de Marcona hasta 1971 generó una tasa de retorno interna de 28%.[88] La cifra correspondiente para la Southern Peru hasta 1972 es de 19%.

Conclusiones

Podemos, por ende, concluir que en el antiguo régimen, a las empresas estadounidenses en general les fue muy bien en el Perú, tanto en la minería como en las manufacturas. Aunque sus utilidades no fueron tan altas como podría inferirse de los dramáticos resultados de las farmacéuticas, sí fueron sustancialmente más elevadas de lo sugerido por las cifras del Departamento de Comercio que aparecen en los cuadros 1 y 2.[89]

---

88. Según las cifras del cuadro 5, la tasa de utilidad media anual sin ponderar de Marcona en 1962-1970 llega a 15,5%. Esta puede ser comparada con la cifra de 4% reportada por Marcona (s.f.: 40, 46) en su folleto publicitario *Así es Marcona* difundido en el Perú. La cifra más baja se deriva de datos procedentes únicamente de Marcona Mining, en donde los factores de apalancamiento se eliminan midiendo la inversión con el valor depreciado de los activos fijos, en lugar de con el capital de los accionistas.

89. Hay que subrayar que el mismo Vaitsos siempre ha tratado con circunspección sus resultados de la tasa de ganancia y que ha hecho pocos esfuerzos por intentar generalizar a partir de ellos. El autor confiesa haber sido el principal pecador en este

Cuadro 5

Inversión y utilidad de dos empresas mineras (miles de dólares)

	Marcona Corporation					Southern Peru Copper Corporation		
		Utilidad neta después de impuestos						
	Patrimonio de los accionistas[1] (US$)	Marcona Mining (US$)	Cía. San Juan	San Juan Carriers (US$)	Retorno de la inversión (%)	Patrimonio de los accionistas (US$)	Utilidad neta después de impuestos (US$)	Retorno de la inversión (%)
1953	7.740*	---	---	---	---	---	---	---
1954	10.460	---	---	---	---	0	---	---
1955	10.668*	715	$ 939	---	15,5	10.867*	0	0
1956	12.294*	3.625	2.261	134	49,0	21.734*	0	0
1957	13.830*	7.525	3.342	362	81,2	32.600	0	0
1958	17.953*	4.203	1.511	852	36,6	32.600	0	0
1959	19.957*	3.344	1.911	1.329	33,0	32.600*	0	0
1960	25.004*	6.505	3.654	2.323	49,9	51.664	19.064	36,9
1961	38.736*	2.638	2.256	2.509	32,0	76.649	24.985	32,6
1962	54.876*	4.526	1.557	2.154	15,0	93.909	17.260	18,4
1963	62.538*	4.041	475	3.928	13,5	113.524	19.615	17,3
1964	64.911*	4.660	307	4.236	14,2	136.271	22.747	16,7
			Utilidades consolidados					
1965	80.981		12.240		15,1	167.732	31.461	18.8
1966	89.578		12.097		13,5	188.844	60.232	31.9
1967	103.880		22.052		21,2	190.590	47.125	24.7
1968	117.902		18.022		15,3	195.857	55.341	28.3
1969	133.974		21.035		15,7	198.917	65.652	33.0
1970	152.811		24.837		16,3	201.141	37.432	18.6
1971	177.718		34.108		19,2	197.624	26.214	13.3
1972	---		---		---	208.890	26.914	12.9

* = Estimado.

Fuentes:

Marcona: 1965-1971, Securities and Exchange Commission (SEC), Form 10-K de Utah Construction and Mining Co.; 1955-64, utilidades de SEC, Form 10, declaración de registro de Cyprus Mines Corporation, 1965: 23-27.

Southern Peru Copper Corporation: SEC Form 10-K, American Smelting and Refining Co.

[1] Cifras de 1953 y 1955-1963 son estimadas por una proyección hacia atrás a partir de 1965, por la tendencia de los activos fijos brutos en la Marcona Mining, como fue reportado en Marcona Corporation s.f.: 46.

En cuanto a la eficiencia productiva (esto es, dejando de lado las cuestiones políticas y sociales), el Perú indudablemente eligió bien al decidir firmar con Marcona, Southern Peru y otros grandes inversionistas extranjeros. Al hacer esto trajo talento administrativo, tecnología y acceso a créditos extranjeros como los del Export-Import Bank. Pero ¿fue acaso necesario firmar con las condiciones elegidas? ¿No podría el Perú haber buscado mejores condiciones? Podríamos ver la historia de modo determinista y decir que el Perú no podía hacerlo porque no lo logró.[90] Toda búsqueda de mejores condiciones comenzó, o bien como una declaración de generalidades, como las de Haya de la Torre y Víctor Andrés Belaúnde, para luego quedarse en eso, o bien como una crítica de casos particulares, que podía ser ignorada por la cantidad de inexactitudes que usualmente contenía.

A pesar de décadas de una política aparentemente inalterable con respecto a la inversión extranjera, la opinión pública peruana jamás dejó de sentirse manipulada, engañada y, por ende, explotada por las empresas extranjeras. La persistente demanda de reivindicación se vio alimentada en parte por el resentimiento causado por las presiones imperialistas, en parte por el resentimiento de haber sido burlados. Y, de este modo, la búsqueda de mejores condiciones, que apenas si se había iniciado bajo el antiguo régimen, pasó a ser un programa importante de la Revolución peruana en los años posteriores a 1968.

El ingreso extra a ganarse no marcará la diferencia entre progreso y pobreza. Ello no obstante, los cálculos de este capítulo sugieren que las utilidades pasadas fueron lo suficientemente altas como para justificar la idea de que, para el Perú, unas mejores condiciones guardan la promesa de unas útiles recompensas económicas tanto como sociales.

---

sentido. En Hunt 1973b, sugerí que las tasas de utilidad representativas eran del orden de 24-40%. El presente capítulo es una revisión hacia abajo de dichos estimados.

90. Lo mismo podría decirse de la mayoría de los países del Tercer Mundo, que hace apenas veinte años estaban firmando contratos que, juzgados con los estándares actuales, parecen haber sido escandalosos regalos. Véase Smith y Wells 1975.

Capítulo 6
La inversión extranjera directa en el Perú: las nuevas reglas de un viejo juego[1]

Introducción

La Revolución peruana ha alterado drásticamente el lugar de la inversión extranjera directa en la vida económica del país. Podremos apreciar las dimensiones de este cambio solo si comenzamos antes del principio, rastreando la evolución de las políticas y actitudes hacia la inversión extranjera en los veinte años que precedieron a octubre de 1968, cuando el gobierno civil llegó a su fin. Este trabajo se inicia con un resumen de dicha historia. Luego se describe cómo es que el gobierno actual desarrolló

1. Manuscrito de 1974. Publicado en "Direct Foreign Investment in Peru: New Rules for an Old Game", en Abraham Lowenthal, ed., *The Peruvian Experiment* (Princeton: Princeton University Press), 1975, pp. 302-349. Tengo una gran deuda con Janet Ballantyne, Dan Cochran, Louis Goodman, Abraham Lowenthal, Stanley Rose, Guillermo van Oordt, Raymond Vernon y Richard Webb, todos los cuales hicieron críticas reflexivas a versiones anteriores; así como a numerosos empresarios y funcionarios del gobierno peruano que me concedieron entrevistas privadas. Mi deuda es igualmente grande con Doris Garvey y Jirina Rybacek, que reunieron diversos datos en Princeton; y con Marcia Koth de Paredes, quien consiguió materiales valiosos en el Perú. Por último, vaya un agradecimiento especial a Jerri Kavanagh y a Ann DeMarchi por sus rápidos y eficientes esfuerzos secretariales.

su política de inversión extranjera, examinando primero el desarrollo de leyes generales y declaraciones de política, revisando después varias historias de caso de expropiaciones y renegociación de contratos. A continuación, se recurre a otros estudios de caso más para describir el nuevo enfoque peruano de los negocios con extranjeros y se evalúa la reacción que estos últimos tuvieron ante las nuevas reglas del juego. El capítulo se cierra con un resumen del grado en que la política de inversiones extranjeras cambió con la Revolución peruana y las direcciones de los cambios que, al parecer, se producirán en el futuro.

El Perú bajo las viejas reglas del juego

La historia de la inversión extranjera en el Perú, que es tan larga como compleja, está presentada con detalle en otro trabajo, de manera que solo un resumen está presentado aquí.[2]

Si echamos una ojeada a través del paisaje económico peruano como era en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, sería difícil exagerar la presencia de las corporaciones extranjeras. Comprendían las empresas dominantes en todos los sectores principales. Una empresa producía casi todo el petróleo; otra, gran parte de la producción minera. Una empresa manejaba a los ferrocarriles, otra el suministro de electricidad, aun otra el servicio telefónico. Una —la Casa Grace— tenía intereses en tantos sectores distintos que es difícil enumerarlos. Uno piensa primeramente en transporte internacional, azúcar, papel, textiles y productos alimenticios, casi todos derivados de un negocio original de importación y comercialización.

La mayoría de estas empresas fueron de origen norteamericano, y la mente popular probablemente confundía fácilmente "empresa extranjera" y "empresa norteamericana". Era así, en parte, porque muchas empresas de origen europeo contaban con accionistas peruanos del grupo inmigrante de la misma nacionalidad (p. ej. Banco de Crédito/Banco Italiano). Tales empresas fueron obviamente menos extranjeras.

Las corporaciones extranjeras mantenían un perfil muy bajo políticamente. Aunque no se metían abiertamente en la política, defendían

---

2. Hunt 1974 (véase el capítulo 5 de este tomo).

sus intereses económicos, pero nunca fueron atacadas (por ser extranjeras, por lo menos) por los medios periodísticos.

Esta inmunidad a la crítica está ilustrada por los cambios de política económica que sucedieron a finales de los años cuarenta y principios de los cincuenta. Este periodo fue testigo de dos cambios significativos de la política económica: la devaluación de 1948 y el Código de Minería de 1950, ambos fuertemente favorables a los exportadores y, por eso, a varias corporaciones extranjeras.

La devaluación sucedió al final de tres años de lucha política agria sobre los principios básicos de la gestión económica. Fue un periodo marcado por la inflación, un déficit fiscal crónico y el control de cambio, con un tipo de cambio fijo para la exportación. La devaluación, cuando pasó, fue acompañada por un golpe de Estado y el inicio de la dictadura militar del general Odría. El cambio fue muy beneficioso a los exportadores: una devaluación de 141%, abolición de control de cambio, e inicio de una tasa unificada flotante que aseguraba que la experiencia de los tres años anteriores no se repetiría.[3]

Los cambios no sucedieron sin controversia. Es cierto que una dictadura militar estaba al poder y el APRA, una vez más, en la clandestinidad. A pesar de esto, sin embargo, los cambios en la política cambiaria produjeron un debate cálido en la prensa, siendo los protagonistas principales *El Comercio* y *La Prensa*.[4] A pesar de esto, los opositores de la devaluación nunca dirigieron sus ataques en contra de las corporaciones extranjeras, que mantenían su inmunidad a la crítica.

El Código de Minería, promulgado en mayo de 1950, nos da un enfoque más claro de la inmunidad de las corporaciones extranjeras. Esto, porque las empresas beneficiadas por las nuevas medidas fueron casi todas extranjeras. Por contraste, había grupos exportadores nacionales de importancia política, mayormente en algodón y azúcar, que fueron contados entre los beneficiados de la devaluación de 1948.

El nuevo Código confirió beneficios significativos a los exportadores de productos mineros. Reemplazó los onerosos impuestos de exportación con las obligaciones más moderadas del impuesto a la renta, igual

3. Hayn 1957.

4. El debate se examina en Brown 1965: 143-152.

a lo que se exigía a las empresas industriales y comerciales. Además, se concedió la dispensa de los impuestos a las sobreutilidades, la exoneración arancelaria a la maquinaria minera importada, la disposición de agotamiento porcentual y una garantía de que no habría nuevos impuestos por 25 años.[5] Gracias a estos cambios, la carga tributaria total del sector minero cayó de 35% de las utilidades brutas en 1948 a alrededor de 20% a mediados de la década de 1950.[6] La caída total fue aun mayor para las empresas norteamericanas, puesto que el paso de impuestos a las exportaciones al impuesto a la renta permitió que los impuestos pagados en el Perú fueran acreditados contra las obligaciones tributarias en Estados Unidos

Pero esta vez no había controversia en la prensa. Los diarios principales —*El Comercio* y *La Prensa*— anunciaron el Código de Minería sin hacer comentario alguno. Nuevamente las corporaciones extranjeras habían sido exentas de crítica. ¿Cómo fue posible esto?

No es posible imaginar que la inmunidad a la crítica se derivaba de un descuido o una amabilidad irreprimible. Tenía que derivarse del poder y prestigio de los Estados Unidos en esos años y de su capacidad no cuestionada de defender sus intereses económicos.[7] Victorioso en la guerra y percibido como el defensor de la democracia en contra de la amenaza del totalitarismo, estaba en la cúspide de su poder e influencia. No era posible que un país como el Perú tuteara sin desafiar a los Estados Unidos o a sus intereses económicos. Ni siquiera pensaba tal cosa.

Esta posición de poder de las corporaciones extranjeras, o norteamericanas, disminuyó un poco en el transcurso de los años cincuenta y sesenta. En 1963, el Perú eligió un nuevo Presidente de una nueva generación en declive, y resultó que el gobierno de Belaúnde era un tanto más nacionalista que sus precursores. Se inició un programa de

---

5. Rocha Fernandini 1962: 229-259. Ferrero 1955: 8.

6. Los impuestos totales, los arbitrios inclusive, expresados como un porcentaje de las utilidades brutas más los pagos de impuestos, cayeron de 35% en 1948 a 20% en 1954. Véase Banco Central de Reserva 1951: 94-95, y cuadros similares en otros números.

7. Para una evolución similar de la política hacia la inversión norteamericana en la minería chilena, de la intimidación en los años cincuenta a la expropiación en los setenta, véase Moran 1974.

industrialización por sustitución de importaciones y se incrementaron las tasas de impuestos a las corporaciones, aun a las empresas mineras, a pesar de las estipulaciones del Código de Minería. Además, el antiguo conflicto con la International Petroleum Company, sobre derechos de propiedad del subsuelo, se había encendido nuevamente. El asunto era tan explosivo en la arena política que Belaúnde, en su discurso de inauguración de su gobierno, el 28 de julio de 1963, produjo un rugido de aprobación cuando declaró que iba a resolver la disputa con la IPC en un plazo de 90 días. En realidad, le llevó casi 60 meses hasta que un intento chapucero de un acuerdo resultó en su derrocamiento.

La IPC fue, sin embargo, siempre declarada como un caso especial, la excepción que probaba la regla. Desafortunadamente, un segundo caso especial fue descubierto alrededor de 1965, cuando el gobierno peruano, y en especial el Congreso, prestaba una atención cuidadosa al contrato que se había firmado con la Southern Peru Copper Corporation once años antes, en 1954. No estuvieron complacidos con lo que descubrieron. El contrato de Toquepala comprendió varias disposiciones que parecieron como obsequios escandalosos según la perspectiva de mediados de los sesenta. Y esta vez un representante importante de la prensa, la revista *Oiga*, fue implacable en su crítica de lo que vio como un entreguismo a los intereses extranjeros. Al fin, el caso Toquepala fue resuelto a mediados de 1968 con un nuevo acuerdo con la Southern, pero en ese entonces quedaban apenas tres meses antes del fin del propio gobierno de Belaúnde.

A pesar de una nueva cautela en los sesenta, la actitud básica de la opinión pública peruana se mantenía positiva hacia la inversión extranjera. Ambos, la IPC y Toquepala, se consideraban casos especiales. La inversión extranjera en sí misma no se consideraba como un problema de política. Esta actitud se ve con claridad en el testamento político escrito por Belaúnde antes de su elección a la presidencia: *La conquista del Perú por los peruanos*.[8] Si un libro con tal título hubiera sido escrito por un General a principios de los setenta, el lector podría haber adivinado sin leer más que la portada que el libro tenía relación con la inversión extranjera y la dominación de la economía peruana por los intereses

8. Belaúnde 1959.

extranjeros. El libro de Belaúnde se escribió, sin embargo, con una forma distinta de pensar. Su deseo fue conquistar los territorios remotos del país mediante la construcción de caminos. Las ambiciones transformadoras de Belaúnde quedaban por la vía de la carretera Marginal de la Selva, no por la carretera a Talara.

La Revolución peruana y las nuevas reglas del juego

Desde el momento mismo en que las Fuerzas Armadas tomaron el poder en octubre de 1968 y declararon que el Perú había ingresado a un proceso revolucionario, los pronunciamientos oficiales sobre las cuestiones de desarrollo económico cambiaron significativamente, tanto en su lenguaje como en su esencia. Este cambio en parte solo reflejaba las corrientes intelectuales de la región, a medida que América Latina se desplazaba (hacia la izquierda) del "cepalismo" a la "dependencia". Pero el cambio que se produjo en el Perú fue particularmente abrupto y drástico. Aquí, uno contemplaba a un gobierno cuyo ascenso al poder se había visto desencadenado por los abusos históricos cometidos por una empresa extranjera, y cuyo primer año de mando se vio signado por las intensas presiones diplomáticas y económicas que ejerciera Estados Unidos. Apenas si sorprende que la dirigencia peruana se apresurase a incorporar conceptos tales como "dependencia externa" e "imperialismo" a sus diagnósticos oficiales del problema de desarrollo peruano. En palabras del presidente Velasco:

> La raíz estructural de los grandes problemas que afectan a la sociedad peruana… surge en final análisis de su doble e interrelacionada condición de sociedad subdesarrollada y sujeta a la dominación imperialista… No existe, por tanto, posibilidad de resolver ninguno de nuestros problemas capitales sin encarar las cruciales cuestiones de la dependencia y el subdesarrollo.[9]

Era claro que el problema del desarrollo ya no era considerado como algo esencialmente tecnocrático.

---

9. Discurso del 28 de octubre de 1971, reimpreso en Comité de Asesoramiento de la Presidencia de la República (COAP) 1972: 95.

En toda Latinoamérica, la corporación multinacional con sede en EE. UU. usualmente ha quedado marcada como el principal mecanismo para el ejercicio del imperialismo y la perpetuación de la dependencia. En el caso peruano, este vínculo con la inversión extranjera directa quedó conspicuamente ausente de la ideología revolucionaria, excepción hecha por el caso de la International Petroleum Company. Pero Velasco y otros más enfatizaron una y otra vez que el caso de la IPC era una excepción,

> [...] y es, por lo tanto, un caso que no tiene ninguna relación con la política que sigue el Gobierno Revolucionario con las demás empresas extranjeras que explotan recursos naturales del país y cuyos derechos legítimamente adquiridos se respetan y estarán siempre garantizados.[10]

El gobierno peruano evitó establecer el vínculo analítico entre la inversión extranjera y el imperialismo, porque decidió no expulsar a los extranjeros. Decidió, más bien, domar la bestia multinacional, para hacer que trabajara mejor para los intereses nacionales. Al ser más pragmático que elementalmente ideológico, este enfoque asignó una baja posición a la inversión extranjera directa, entre las cosas a resaltar en todo resumen conciso de los logros de la Revolución.[11]

El enfoque pragmático de la inversión extranjera surgió en el discurso que el presidente Velasco diera por las Fiestas Patrias en julio de 1969. La vieja forma de hacer negocios había sido rechazada, puesto que "La inversión privada extranjera, si bien crea focos de modernización económica, sirve en las actuales condiciones como mecanismo de succión de la riqueza de los países latinoamericanos". Pero Velasco inmediatamente pasó a señalar rotundamente que "El desarrollo latinoamericano necesita capitales extranjeros".[12] Era claro que el juego de la inversión extranjera requería de nuevas reglas.

---

10. Discurso del 31 de enero de 1969, reimpreso en Velasco s.f.: 15.

11. Por ejemplo, un estudio efectuado por el Centro de Altos Estudios Militares (CAEM) enumera cinco objetivos y 34 logros del Gobierno Revolucionario, sin jamás mencionar la inversión extranjera (CAEM 1972). Las 223 páginas del plan económico nacional de 1971-1975 incluye exactamente un párrafo sobre la inversión extranjera directa, que se limita a enunciar generalidades (Presidencia de la República 1971: 46).

12. Discurso del 28 de julio de 1969, reimpreso en Velasco s.f.: 64.

Cuando volvió a tocar el tema de la inversión extranjera en un discurso dado en abril de 1970, Velasco comenzó argumentando que el Perú efectivamente contaba con el poder para redactar nuevas reglas y obtener mejores condiciones:

> No somos un grupo desvaído de naciones a merced de los capitales extranjeros. Ellos necesitan nuestras materias primas y nuestros mercados. Y bien si nosotros necesitamos bienes de capital y tecnología avanzada, la evidente bilateralidad de las necesidades debe conducir a nuevos planteamientos que cautelen los intereses presentes y futuros de América Latina.[13]

Dicho esto, Velasco procedió a esbozar las dos reglas principales del nuevo juego. En primer lugar, los recursos naturales y las industrias básicas debían quedar reservados a la empresa estatal. En segundo lugar, en otros sectores no básicos, la inversión extranjera "podría canalizarse a través de empresas mixtas o de empresas privadas, sujetas a plazo fijo de reversión al Estado una vez que la inversión total y un monto aceptable de ganancias hubieran sido cubiertos por las utilidades".[14]

Con estas palabras, el Perú adoptaba la empresa mixta de plazo limitado como su nuevo instrumento principal de mayor control sobre la inversión extranjera.[15] Esta nueva doctrina, a la que se denominó la Doctrina Velasco, que enfatizaba la negociación y las empresas conjuntas, llevaba consigo un mensaje vagamente familiar para todo aquel cuya memoria se remontara cuarenta años atrás, hasta propuestas similares presentadas por personajes tan disímiles como Haya de la Torre y Víctor Andrés Belaúnde.[16] La diferencia radicaba en que en 1970 el gobierno estaba dispuesto, por vez primera, a hacer algo en este sentido.

Al aparecer la legislación que la implementaba unos meses más tarde, ella iba mucho más allá de unas nuevas reglas para extranjeros, y comprendía una total reestructuración de la empresa industrial. Las principales disposiciones de la Ley General de Industrias afectaban a

---

13. Discurso del 6 de abril de 1970, reimpreso en Velasco s.f.: 212-213.

14. Velasco s.f.: 213-214.

15. En inglés: "*fade-out joint venture*."

16. Haya de la Torre 1936: 33-36, V. A. Belaúnde 1963 [1931]: 197.

toda la empresa privada, tanto nacional como extranjera.[17] Solo unas cuantas de ellas se verían afectadas por la reserva de los sectores básicos para las empresas estatales. Pero todas las empresas se vieron sacudidas hasta lo más profundo por la perspectiva de una división obligatoria de las ganancias, que eventualmente llevaría a la propiedad y la toma de decisiones conjuntas con sus trabajadores. Si bien la ley incluía disposiciones especiales para reducir la propiedad extranjera en toda empresa a una participación minoritaria, ello involucraba poca carga extra en una situación en la cual todas las firmas se veían obligadas a entregar el 50% de su capital a los trabajadores.

La única diferencia, que podía resultar bastante importante, concernía al periodo de la cesión. Para las empresas nacionales que seguían los dictados de la Ley de Industrias, el lapso requerido para elevar la participación de los trabajadores al 50% dependía de la tasa de ganancias de la empresa y su política de reinversión.[18] Las disposiciones especiales para las empresas extranjeras podían producir una cesión más rápida. Las disposiciones para tal eventualidad fueron establecidas por el Reglamento de la Ley de Industrias, pero el ritmo actual de la cesión quedó abierto a negociaciones subsiguientes.[19]

La Ley de Industrias evitaba dar otra cosa que el esbozo más elemental de una política de inversión extranjera, puesto que semejante política debía primero ser diseñada dentro del Grupo Andino. Cuando la Decisión 24 surgió de la mesa de negociaciones andina a finales de 1970, ella incluía muchos de los controles y restricciones implícitos en la idea de una negociación más dura, pero que no existían en la legislación peruana previa.[20] De ahí en adelante, se decía, los inversionistas

---

17. Decreto Ley N.º 18350, 27 de julio de 1970. Esta y otras leyes relevantes están reimpresas en Confederación Nacional de Comerciantes (CONACO) 1972. Importantes disposiciones están resumidas en Price Waterhouse 1973.

18. En realidad, una alta tasa de reinversión de las ganancias podía mantener la participación de los trabajadores permanentemente por debajo del 50%. Véase De las Casas y otros 1970.

19. Véanse los artículos 16 y 17 de la ley, y los artículos 215, 216 y 229 del Reglamento. CONACO 1972: 83, 216-220.

20. La Decisión 24 fue ratificada por el Perú como Decreto Ley N.º 18900, de fecha 30 de junio de 1971. El texto está reimpreso en CONACO 1972: 282-303. La historia de la Decisión 24 se examina en Lindquist 1972.

extranjeros quedarían sujetos a regulaciones concernientes a los permisos de inversión, los términos de los préstamos extranjeros y el acceso al crédito local. Los contratos para el registro de patentes o marcas, o para la obtención de asistencia técnica, quedarían sujetos a revisión. La repatriación anual de las ganancias quedaría limitada al 14% del capital invertido. Sin embargo, la característica más publicitada de la Decisión 24 era su respaldo a la Doctrina Velasco; ella requería la cesión forzada hasta pasar a posición minoritaria, en un plazo explícito de 15 años. Sin embargo, una transacción de último minuto entre el Perú y Colombia disipó el impacto de esta disposición, al eximir a las empresas extranjeras ya establecidas que no pensaban aprovechar la liberalización del comercio bajo el Mercado Común Andino.

En leyes subsiguientes de comienzos de 1972, el gobierno peruano reafirmó su aplicación de la cesión forzada a todas las empresas manufactureras extranjeras y no solo a aquellas que exportaban a otras partes del Grupo Andino, pero el lapso siguió estando sujeto a una negociación caso por caso.[21]

Las nuevas reglas del juego, establecidas así en forma general, requerían de un masivo esfuerzo burocrático para cubrir los detalles. Cada dispositivo de control implicaba una nueva agencia de control, una nueva serie de procedimientos y una nueva área de jurisprudencia administrativa. Una vez que estos detalles quedaran establecidos, el nuevo sistema quedaría normalizado.

Eso no habría de suceder. El gobierno ha dejado la mayoría de los detalles más importantes sin resolver, preocupado como estuvo durante todo 1972 y 1973 con los problemas más inmediatos del funcionamiento de las comunidades industriales y las negociaciones de la programación industrial del Grupo Andino.[22] Pero, si bien es poco lo que se ha avanzado en el refinamiento de las reglas generales, en cambio sí se produjeron nuevos desarrollos en la política de la inversión extranjera en otros dos frentes. El primero de ellos concierne la expropiación y la reorganización a medida que el gobierno se ocupaba de empresas extranjeras en sectores

---

21. CONACO 1972: 328-329, Price Waterhouse 1973: 63.

22. Tal es, por ejemplo, la definición de inversión extranjera que sirve de base a la repatriación del 14% de la misma como ganancias. Adviértase la extrañeza de Price Waterhouse 1973: 70.

básicos destinados a ser transferidos al control estatal. El segundo de ellos concierne a las negociaciones llevadas a cabo con inversiones extranjeras particulares, requeridas para alcanzar metas gubernamentales en el desarrollo industrial y exportador.

La expropiación y la reorganización en los sectores básicos: algunos estudios de caso

La Empresa Peruana de Teléfonos y el Banco Continental

Para algunos inversionistas extranjeros, el proceso de retirar a las empresas privadas de los sectores básicos significaba la expropiación con acuerdos altamente satisfactorios en lo que respecta a la compensación. Consideremos dos casos en las telecomunicaciones y la banca.

En los primeros años del gobierno de Belaúnde, la Empresa Peruana de Teléfonos, una afiliada de la ITT, prestaba a Lima un pésimo servicio telefónico. Esto se debía a que la Junta Nacional de Telecomunicaciones, la agencia reguladora, se rehusaba a permitir alzas en las tarifas. Atrapada con un retorno tan bajo a una inversión pasada, la empresa se rehusaba a ampliar dicha inversión, no obstante la aguda necesidad que había de ampliar las instalaciones.[23] De otro lado, la Junta sentía que un alza en las tarifas sería una recompensa inadecuada a semejante calidad del servicio. Este *impasse* finalmente se resolvió en 1967 gracias a un acuerdo que pedía que la empresa duplicara el número de líneas telefónicas en tres años, a cambio de lo cual se concederían alzas en las tarifas suficientes como para ganar un retorno del 12%. Ambas partes cumplieron con lo que les tocaba. El programa de expansión de la empresa mejoró el servicio dramáticamente y el gobierno autorizó alzas en las tarifas incluso en momentos de dificultades políticas.[24]

No obstante esta nueva relación armoniosa, en octubre de 1969 el gobierno revolucionario repentinamente anunció la expropiación de la participación del 69% que la ITT tenía en la empresa telefónica. Se llegó a

---

23. El retorno anual sobre las inversiones de la empresa promedió 6,8% a lo largo de 1958-1966. *Peruvian Times*, 11 de abril de 1969: 6.

24. *Peruvian Times*, 15 de marzo y 10 de mayo de 1968.

un acuerdo final rápidamente, según el cual la ITT recibiría US$14,8 millones por acciones que en los libros tenían un valor de US$18,5 millones. Se pagarían cuatro millones en dólares y el resto en soles o en valores en especie. Con estas cuentas locales, la ITT aceptaba construir y operar un nuevo gran hotel, valorizado en US$12 millones, y una fábrica de equipos telefónicos en la cual el gobierno tendría una participación del 40%. Además, Bell Telephone de Bélgica, una subsidiaria de la ITT, habría de recibir diversos contratos de líneas telefónicas y suministro de equipos.[25]

La ITT quedó bastante satisfecha con unas negociaciones que habían fijado una compensación total de 80% del valor contable. Aunque podría haber lamentado este resultado como una pérdida del 20%, debemos recordar que los valores tenían como base principalmente las compras de equipos hechas a otras subsidiarias de la misma corporación, razón por la cual los negociadores del gobierno podrían haberlas cuestionado e incluso rechazado por sospecharse del precio inflado de los activos. Los incentivos para una inflación tal eran claros, puesto que cuanto más alto fuera el valor, tanto mayor sería la ganancia permisible bajo una fijación de tarifas controladas. A pesar de las sospechas, el gobierno aceptó todas las valoraciones que la ITT hizo de los equipos. Esta empresa salió de este problema no solo con la mayor parte de su capital intacto, sino que además invirtió en sectores más prometedores.

Si la ITT estaba contenta, también lo estaban el gobierno y la opinión pública peruana. Lo mismo no puede decirse de las condiciones en que se compró la participación del Chase Manhattan en el Banco Continental. Era evidente, incluso antes de anunciarse el precio, que el gobierno iba a tratar bien al Chase. Anticipando el anuncio de condiciones favorables, el *Peruvian Times* comentó el deseo que el gobierno tenía de evitar una expropiación acrimoniosa, "puesto que esto podría muy bien producir una reacción desfavorable en los círculos bancarios fuera del país, algunos de los cuales quedaron aturdidos con la forma repentina en que se tomó al Banco [Popular]".[26] Pero incluso con esta advertencia, el sobrio *Peruvian Times* se asombró con los "precios por las nubes" anunciados la siguiente semana: el Chase iba a recibir US$6,3 millones,

25. *Peruvian Times*, 27 de marzo de 1970.

26. *Peruvian Times*, 28 de agosto de 1970.

en comparación con US$1,7 millones que había invertido seis años antes. En un momento en que el valor de mercado de las acciones del Banco Continental era de 102 soles y su valor contable de 188, el gobierno había aceptado un precio por acción de 586 soles.

Si el *Peruvian Times* simplemente no podía creerlo, en el Perú otras reacciones iban de la alegría a la ira. Entre los primeros se hallaban diversos políticos de la época de Belaúnde, felices de encontrar una oportunidad con que incomodar al gobierno con una muestra de entreguismo. Entre los enfurecidos se hallaban la izquierda leal, *Oiga* y *Expreso*, quienes pedían más explicaciones de un evento al cual tenían problemas para entender. Las que se dieron constaban fundamentalmente de ejercicios contables que eran notables por tres razones.[27] En primer lugar, todos los estimados de la valuación tenían como base la rentabilidad futura; no se consideró siquiera la posibilidad de una valoración basada, más bien, en los costos de inversión pasados. Dado que el Banco Continental había pasado a ser un negocio muy rentable, esto significaba que el gobierno aceptaba libremente el derecho del Chase a capitalizar su alta tasa de ganancias en el precio de expropiación. En segundo lugar, dentro de los cálculos posibles que tenían como base una rentabilidad futura, las cifras que se habían elegido en concreto eran particularmente generosas; ellas incluían una ganancia inicial total tomada de un año muy próspero, y una baja tasa de descuento a futuras ganancias que indudablemente caía por debajo del costo de oportunidad del capital del Chase. En tercer lugar, los cálculos detallados que subyacían a los estimados de la valoración solo pueden ser descritos como una violación de las prácticas contables apropiadas. Algunas cifras cruciales salieron de la nada, y las valoraciones basadas en el costo pasado y la rentabilidad futura se sumaron.

En realidad, el precio no se fijó con cálculos tan tenues, que constituían más bien racionalizaciones *ex post*. El precio lo había fijado el Chase Manhattan. En las económicas palabras de *Caretas*, "…el Chase decidió vender caro".[28] El banco había dado su precio, tómenlo o

---

27. Los reportes de valoración oficial fueron reimpresos en un suplemento especial de *La Prensa*, 13 de noviembre de 1970.

28. *Caretas*, 5-19 de noviembre de 1970: 10.

déjenlo; el gobierno peruano lo tomó y pasó los dos meses siguientes dando explicaciones. Los críticos entre el público quedaron insatisfechos, en tanto que dentro del gobierno el presidente Velasco se sentía obligado a manifestar su descontento con las explicaciones dadas.[29] Al final, sin embargo, el gobierno se atuvo a las condiciones anunciadas. De esta experiencia salió con sus credenciales revolucionarias algo chamuscadas, pero con el consuelo de que, en el futuro, el Perú contaría con un amigo en el Chase Manhattan.

La Peruvian Corporation y Conchán

Si bien este último y la ITT salieron indemnes del proceso de expropiación, a otras empresas no les fue tan bien. En este otro extremo consideremos los casos de dos empresas a las que se puso contra la pared, una ferroviaria y una refinería.

En la década de 1960, los principales sistemas ferroviarios estaban en manos privadas tan solo en tres países de todo el mundo: Estados Unidos, Canadá y Perú, en donde la Peruvian Corporation, esa vieja creación de los tenedores de bonos británicos, continuaba operando las maravillas de la ingeniería levantadas hacía un siglo por Henry Meiggs. Pero, al igual que en muchos países, en el Perú los ferrocarriles eran una industria enferma, necesitada de infusiones sustanciales de capital para nuevos equipos, si deseaban lidiar con la competencia de los camiones y asegurar su supervivencia económica. En 1962, la Peruvian Corporation obtuvo un préstamo de US$19,5 millones del Banco Mundial y el Export-Import Bank, con el gobierno peruano como garante, para así rejuvenecerse a sí misma con la introducción de los motores diesel y otros equipos nuevos. Este esfuerzo fracasó. La Corporation cesó los pagos de los préstamos en 1967, los cuales fueron entonces asumidos por el estatal Banco Industrial. Actuando como acreedor impago, el gobierno asumió el manejo de la Corporation en 1971 y en 1972 subastó y compró los activos en US$21 millones.

Esta defunción produjo poco pesar, pero sí algo de recriminación. El presidente de la Corporation sostuvo que la quiebra le había sido

29. *Oiga*, 6 de noviembre de 1970: 8.

impuesta a la ferroviaria por la negativa del gobierno a permitir las alzas necesarias en las tarifas. El comentario del *Peruvian Times* sugería igual cosa, al mismo tiempo que apuntaba que la competencia que las carreteras hacían por la producción mineral de Cerro de Pasco siempre constituyó una amenaza competitiva que, efectivamente, controlaba las tarifas ferroviarias. Los funcionarios del gobierno fueron más allá y sostuvieron que la competencia de las carreteras había forzado a la Corporation a fijar tarifas inferiores a las permitidas por las regulaciones gubernamentales.[30] La controversia también se trasladó al precio de la subasta. Una valoración aprobada por el gobierno en 1971 fijó los activos de la Corporation en US$62 millones pero, al momento de la subasta, en 1972, se presentó una nueva tasación de US$31 millones. Dado que las reglas de la subasta estipulaban que el precio pagado debía ser de al menos las dos terceras partes de la valoración, el precio final llegó así a los US$21 millones. Quiso el destino que esto bastara para cubrir la deuda pendiente con el Banco Mundial, el Export-Import Bank y el fondo de compensaciones de los trabajadores.[31]

Parecería que salvar a la Peruvian Corporation habría necesitado contar con un vigoroso respaldo del gobierno, que involucrase no solo alzas en las tarifas sino también alguna forma de control de la competencia de los camiones, disfrazada tal vez bajo el ropaje de evitar el desgaste de la carretera Central. Esto era algo que el gobierno no había estado dispuesto a hacer ni con Belaúnde ni con las Fuerzas Armadas. Es posible que con un gobierno civil sí se hubiese permitido a la Corporation reorganizarse. Pero resultó que el gobierno militar asumió el mando con una agudeza quirúrgica. No se alzó ninguna voz de protesta por el pago excesivo hecho a los accionistas de la Corporation, puesto que ellos no recibieron nada.

La Refinería Conchán Chevron S. A. fue creada a comienzos de los años sesenta como una empresa conjunta entre la Standard Oil de California y los intereses de los Prado. Cálidamente recibida al Perú como una forma de presentarle competencia a la IPC en el mercado local, la empresa quedó exenta del pago al impuesto a los bienes intermedios

30. *Peruvian Times*, 28 de abril y 13 de octubre de 1972.

31. *Peruvian Times*, 25 de agosto y 17 de noviembre de 1972.

gracias a las disposiciones especiales de la Ley de Promoción Industrial, promulgada por el gobierno del presidente Prado. Estas exenciones fueron posteriormente cuestionadas por las autoridades fiscales del gobierno, y el litigio iniciado durante el gobierno de Belaúnde llegó a su fin en mayo de 1972 con el repudio de las exenciones y el reclamo de impuestos atrasados, que sumaban 86 millones de soles (US$2 millones).[32]

En el ínterin, las cosas no le fueron bien a Conchán. La Standard de California se encontró endilgada con una subsidiaria que era íntegramente de su propiedad, puesto que sus socios peruanos jamás cumplieron con su suscripción de capital; es más, ella estaba atrapada con una crónica fuente de pérdidas, gracias a los severos controles del precio de la gasolina en años recientes. El pago de los impuestos atrasados habría forzado a la Standard de California a poner más dinero en una operación que no tenía futuro alguno. Ella se rehusó cortésmente a hacerlo, de modo que en junio de 1972 la empresa fue intervenida por el gobierno y puesta en subasta el siguiente mes de marzo. Solamente se presentó un postor —Petroperú—, el cual ofreció un monto exactamente igual a los impuestos impagos.[33]

Durante todo el proceso, el gobierno escrupulosamente evitó hacer cualquier acusación de corrupción o mala fe de parte de la empresa. Así, no se reclamó ninguna penalidad tributaria. Sin embargo, el gobierno tampoco estaba dispuesto a considerar un acuerdo negociado, dejando libre a la empresa por haber cometido tal vez un error de buena fe. Tampoco mostró una generosidad particular en lo que respecta al precio de venta. La valoración oficial, que era exactamente igual al monto de los impuestos adeudados, representaba solo una tercera parte de la valoración que la propia empresa había hecho.[34] Era claro que el gobierno, en realidad, ya no quería contar más con la presencia de Conchán. Con la nueva legislación se le había concedido a Petroperú el monopolio de la refinación de petróleo en el país, de modo que la presencia misma de Conchán era un anacronismo. Es más, toda empresa asociada con los intereses de los Prado debía por fuerza ser vista con cierto desagrado.

---

32. *Peruvian Times*, 9 de junio de 1972.

33. *Peruvian Times*, 23 de marzo de 1973.

34. *Peruvian Times*, 2 de marzo de 1973.

La industria automotriz

De los casos extremos de la experiencia de la expropiación, pasamos ahora al caso de la reorganización de la industria automotriz, la más reorganizada de todas. En las últimas décadas, el pensamiento común respecto del desarrollo económico hizo que la industrialización fuera un sinónimo del progreso económico. Al mismo tiempo, unas industrias específicas adquirieron reputación como elementos clave del progreso industrial. La industria del acero retuvo esta distinción por varias décadas hasta finales de los años cincuenta, cuando su manto fue transferido primero por Kruschchev a la industria petroquímica y luego por Servan-Schreiber a las computadoras.[35] Para Latinoamérica, en los años sesenta, este papel distintivo fue con seguridad asignado a la industria automotriz.

Al igual que muchos de sus vecinos, el Perú avanzó rápida y decididamente a comienzos de esta década en la creación de su propia industria automotriz. Dentro de las disposiciones generales de la Ley de Promoción Industrial, un decreto de finales de 1963 anunciaba varios incentivos tributarios especiales para el ensamblaje de automóviles.[36] El decreto se mantenía en línea con los aranceles ya altos para los vehículos ensamblados importados, y disponía exoneraciones especiales para la importación de equipos CKD no ensamblados.[37] Estos equipos quedaban libres de todo arancel específico y recibían únicamente un gravamen *ad valorem* de entre 10% y 15%. Además, las empresas quedaban exentas del impuesto a los bienes intermedios de 5% a las ventas entre fabricante y vendedor, así como ciertos gravámenes adicionales, siempre y cuando solo el 10% del valor del carro constara de partes peruanas. El gobierno anunció que estaba dispuesto a firmar contratos de cinco años en estas condiciones, al final de cuyo lapso esperaba que la participación del contenido local hubiese alcanzado 30%.

Las condiciones resultaron ser lo suficientemente atractivas para los ensambladores de automóviles. El primer contrato fue firmado con la

---

35. Servan-Schreiber 1968 [1967].

36. Decreto Supremo N.º 80, 22 de noviembre de 1963.

37. CKD quiere decir "*completely knocked down*", o sea, todas las partes de un automóvil sin ensamblaje alguno.

General Motors apenas tres meses después de dado el decreto, y para abril de 1964 se habían firmado dos contratos y recibido otras nueve solicitudes de diversos fabricantes de automóviles y camiones.[38] Esto apenas si sorprende: la tasa de protección efectiva que se estaba ofreciendo a la industria del ensamblaje venía a ser de alrededor de 200%.[39] Las cifras del cuadro 1 dan un indicio tanto del crecimiento de la industria como de su condición financiera. El valor agregado se obtiene restando el valor de los insumos del valor bruto de la producción. Es también, a su vez, divisible en sueldos y salarios, y ganancias brutas de impuestos y depreciación. Las ganancias brutas venían así a ser las siguientes:

1965	S/. 66 millones
1966	229
1967	276
1968	227
1971	643

La inversión total en los primeros años de la industria automotriz ha sido estimada en aproximadamente 675 millones de soles.[40] Por lo tanto, las ganancias brutas en 1966-68, los primeros años plenos de operación, promediaron alrededor de 36%, esto es, el periodo de retorno bruto fue de 2,5-3 años. Asumiendo una vida de las plantas de ensamblaje de tan solo 10 años, esto implica un retorno neto de la inversión de alrededor de 16%, una vez descontados los impuestos y la depreciación. Dado que la rentabilidad total está dada por esta cifra de 16% más aquellas utilidades generadas en otras partes del sistema multinacional de ventas de partes y

---

38. *Peruvian Times*, 10 de abril de 1964.

39. A comienzos de la década de 1960, los carros nuevos se vendían aproximadamente al doble de su valor de c. i. f. Asumiendo un margen de 33% del distribuidor, esto implica una tasa arancelaria nominal de 50%. El valor c. i. f. de los equipos de CKD era de aproximadamente 80% del de un vehículo ensamblado. La tasa de protección efectiva al valor agregado está dada por (.50-.8x(.15))/.2 = 190%. Sin embargo, los requisitos de contenido local reducen esta tasa efectiva. Asúmase que el 30% de contenido local también tiene un precio a 50% por encima del valor c. i. f. El componente de CKD caería entonces a 50% y la tasa de protección efectiva a 137%.

40. La cifra en dólares es de US$25 millones. *Peruvian Times*, 21 de agosto de 1970: 3.

Cuadro 1

La industria automotriz (unidades y millones de soles)

	Unidades producidas	Valor bruto de la producción (S/.)	Insumos importados (S/.)	Insumos nacionales (S/.)	Sueldos y salarios (S/.)	Valor agregado (S/.)
1965	2.824	314	173	21	54	120
1966	13.170	1.437	911	155	142	371
1967	17.414	1.936	1.330	161	169	445
1968	10.119	1.576	919	127	178	530
1969	16.860	2.739	1.662	313	207	765
1970	14.456	2.441	1.544	338	205	559
1971	16.639	2.616	1.360	401	213	856
1972	23.796	3.890	--	785	284	--

Fuentes: Asociación Peruana de la Industria Automotriz, n.º 68, enero de 1973, y tabulaciones especiales. Banco Industrial del Perú 1967 y 1968. Ministerio de Industria y Comercio 1973. Los datos de 1971 de tabulación especial, Ministerio de Industrias.

equipos, queda en claro que la estampida automotriz al Perú era la cosa racionalmente económica que hacer.[41]

Este afable acuerdo quedó interrumpido después de apenas unos cuantos años, cuando en 1967 el gobierno de Belaúnde intentó cambiar las reglas del juego. Con una serie de decretos se sacó a las grandes firmas extranjeras de las oportunidades de préstamos locales, se elevó el arancel *ad valorem* de los equipos CKD de 12% a entre 20 y 44%, dependiendo del valor c. i. f. del equipo, y se redefinió a los equipos de modo más estricto, sosteniendo que "algunos ensambladores han hecho

41. Sin embargo, debe advertirse al lector que dicho estimado de la utilidad es tenue. Este asume que los aranceles a los equipos CKD están incluidos en el costo de los insumos reportados en las diversas fuentes del cuadro 1, pero las contribuciones al seguro social no están incluidas en los costos salariales. Korngold y Maiman (1969: 45) muestran que en 1968 la industria automotriz pagó S/.76 millones en contribuciones al seguro social y todos los impuestos excepto los aranceles. Expresado como participación del valor bruto agregado en el cuadro 1, llegamos a 28%, cifra usada los tres años. En entrevistas dadas por separado, dos representantes de la industria sostuvieron tener periodos de retorno más prolongados en sus respectivas empresas.

poco más que aflojar las tuercas y pasan los vehículos como CKD".[42] Aun más, se declaró que las alzas en los aranceles serían retroactivas y así se les impusieron esencialmente como multas que venían a sumar hasta US$706.000 en el caso de la General Motors. Las empresas automotrices respondieron rehusándose a pagar aranceles retroactivos y amenazaron con demandar al gobierno por romper el contrato. Ellas se rehusaron a recoger los equipos CKD de los puertos y comenzaron a cortar la producción. El gobierno de Belaúnde retrocedió y llegó a un compromiso por el cual los aranceles de CKD subirían a 20% sin disposiciones retroactivas.

Curiosamente, el Perú vivió esta controversia en 1967 sin que nadie, el gobierno u otra parte, sugiriera que las empresas estaban ganando demasiado dinero con las condiciones de los contratos originales. La razón enunciada para la medida tomada por el gobierno era la crisis fiscal. La única muestra de descontento con los arreglos contractuales previos era técnica —la incapacidad de algunas empresas para hacer suficiente ensamblaje— antes que financiera. A decir verdad, Carlos Malpica criticó a las empresas automotrices por sus ganancias excesivas, pero en la época de Belaúnde el trabajo de Malpica no tenía el respeto que sí le tocaría posteriormente, con el Gobierno Revolucionario de la Fuerzas Armadas.[43] Es más, nadie se topó con la oportunidad de tener ganancias adicionales mediante el precio de los equipos CKD.[44]

Dos años más tarde, a finales de 1969, el gobierno militar lanzó el primer fuerte golpe de sus políticas que caería sobre el sector automotriz. Este pedía nuevas ofertas de concesión bajo condiciones drásticamente cambiadas:

---

42. *Peruvian Times*, 30 de junio de 1967.

43. Malpica 1967: 120-124.

44. Las empresas automotrices suelen fijar el precio del equipo completo de CKD al costo promedio total. Como algunas partes son retiradas del equipo durante el proceso de sustitución de importaciones, el precio del equipo se reduce solo en el costo marginal de los componentes eliminados. De este modo, los equipos importados tienen un precio cada vez más exagerado a medida que el contenido local sube. Las empresas supuestamente siguen esta práctica como una medida con la cual desalentar la sustitución de importaciones y así conservar las economías de escala obtenidas con la producción centralizada de partes para una red mundial de plantas de ensamblaje. Véase Kleu 1967: 67-73. Véase también Baranson 1969: 37.

1. Los requisitos de contenido local fueron incrementados dramáticamente. De 15-20% a comienzos de 1970, debían elevarse escalonadamente a 70% para el 1 de febrero de 1973. La elección de la composición del contenido local debía, así mismo, estar restringida. Debía usarse cualquier parte automotriz peruana certificada por el gobierno como equivalente a los estándares internacionales de precio y calidad. La importación de motores habría de prohibirse después de enero de 1974.
2. A las empresas extranjeras se les dio apenas un año para pasar a una propiedad minoritaria.
3. Los aranceles de CKD fueron pasados a una escala que iba de 5% a 85%, dependiendo del tamaño del motor.
4. El número de modelos producidos quedó estrictamente limitado.
5. Se prohibió la importación de carros ensamblados. Los precios de los carros debían ser fijados anualmente por el Ministerio de Industrias.

Diez productores prepararon propuestas formales apresuradamente para la fecha límite de marzo y luego esperaron. En agosto, el gobierno anunció quiénes habían ganado. Quedaron cuatro productores automotrices y cinco cerraron; quedó un productor de camiones y tres cerraron.

Los sobrevivientes de este remezón se encontraron en un nuevo entorno de mayor control e incertidumbre. Los controles redujeron los márgenes de precio-costo (incluyendo el margen de los vendedores) de alrededor de 45% en la época de Belaúnde, a alrededor de 20%. El retorno de las inversiones no disminuyó tan drásticamente, puesto que cada empresa sobreviviente incrementó el volumen de su producción. Las operaciones en doble turno, algo no visto antes, pasaron a ser la norma en la industria, y en algunos casos las tasas de ganancia incluso se elevaron. La incertidumbre del nuevo entorno se derivaba de la difundida toma de conciencia de que las nuevas reglas de 1970 no eran los últimos cambios que la industria habría de sufrir. Pero algunos de los cambios subsiguientes involucraron la disminución de la severidad de las nuevas reglas. Por ejemplo, las metas de contenido local anunciadas en 1970 fueron reducidas o pospuestas una y otra vez. Los aranceles de CKD fueron así mismo reducidos en 1972, y al llegar 1974 las reglas de desaparición de la propiedad extranjera aún estaban por ser implementadas.

Pero si bien tales adaptaciones pragmáticas deshicieron parte de los entuertos creados por los viejos relámpagos, ahora aparecieron unas nuevas nubes de tormenta. Se convocó a nuevas ofertas apenas un mes después del anuncio hecho en 1970 de quiénes se quedarían y quiénes se irían, esta vez para los derechos monopólicos para producir motores de gasolina y el tren motriz de los autos. Esta propuesta creó gran confusión, puesto que no permitía suficiente variedad de motores como para incluir a los ocho modelos de automóvil autorizados el mes anterior.[45] El gobierno abandonó la propuesta, tal vez por falta de interesados. La línea de ampliación industrial que había iniciado solamente podría proseguir después de una reducción aun mayor en el número de empresas y modelos.

Para comienzos de 1972, el gobierno parecía haberse rendido del todo en la cuestión del contenido local, al haber reducido la meta de finales de año de 70% a 35%. Pero la verdad era que no había renunciado a su visión de una industria automotriz integrada. Buscando silenciosamente nuevas formas en que reorganizar la industria, a mediados de año el gobierno contactó a la General Motors y a una o dos empresas más con miras a una posible concesión monopólica: automóviles, camiones, motores, todo sería manejado por un productor. Al ver que no se logró nada con este enfoque, se regresó a una fórmula anterior: nuevas ofertas de los productores restantes. En enero de 1973 se anunciaron nuevas condiciones de funcionamiento, por cuarta vez en los diez años de historia de la industria. Las reglas más importantes de este nuevo juego eran las siguientes:

1. El número de productores de automóviles se reduciría de cuatro a uno o tal vez a dos.
2. El (los) productor(es) construirían una planta de motores y transmisión y así mismo contribuirían capital para una fragua y fundición donde vaciar partes básicas de automotores.
3. El (los) productor(es) exportarían partes de automotores iguales en valor a los equipos importados. Esta disposición del así

45. *Peruvian Times*, 2 de octubre de 1970.

llamado "intercambio compensado" fue ofrecida como un sustituto más flexible de las regulaciones del contenido local.[46]

Una vez más se prepararon y presentaron ofertas apresuradamente, esta vez a finales de mayo de 1973, y luego las empresas se sentaron a esperar. En diciembre de dicho año, el gobierno dio el que podría ser el último relámpago en la reorganización revolucionaria de la industria automotriz: Toyota fue nombrada la empresa elegida. Volkswagen quedó segunda, en caso de necesitarse otra empresa. Chrysler, el único de los Tres Grandes estadounidenses que sobrevivió al primer ajuste, quedó en último lugar.[47]

Política relativa al cobre

La reorganización automotriz estuvo caracterizada por una competencia frenética, a medida que cada empresa intentaba salvar lo que podía de sus inversiones pasadas y el futuro mercado potencial. Si bien la pérdida de una licitación, con la consiguiente expulsión del mercado local, fue un golpe aplastante para los ejecutivos locales, sus empresas podían ver la pérdida del mercado peruano como un asunto de importancia limitada. En cambio, las grandes empresas mineras no pudieron darse el lujo de tratar al Perú con semejante desinterés. Lo que estaba en juego era mucho más grande, al igual que los riesgos. Como último caso a examinar, pasamos ahora a las nubes de tormenta que se alzaban sobre la Southern Peru Copper Corporation.

Las perspectivas económicas y políticas del Perú durante los primeros años de la Revolución giraron en torno a Cuajone más que cualquier otro proyecto individual, un gigantesco depósito de cobre a tajo abierto que recientemente se calculó que necesita US$550 millones para su desarrollo pleno. Cuajone constituyó el elemento clave en los planes para un sector minero ampliado, el sector que brindaba las perspectivas más firmes para un futuro crecimiento del valor de las exportaciones.

---

46. *Peruvian Times*, 1 de junio y 7 de septiembre de 1973.

47. *Andean Times*, 7 de diciembre de 1973.

Antes de su desaparición en octubre de 1968, el gobierno de Belaúnde había iniciado negociaciones por Cuajone con la misma Southern Peru Copper Corporation, con base en Nueva York, que había provocado semejante resentimiento nacionalista por el contrato de Toquepala. Una vez calmados los ánimos exacerbados por la expropiación de la IPC y la amenaza Hickenlooper, el gobierno militar volvió a la cuestión de Cuajone y se halló ante una delicada opción entre la solidaridad política y la necesidad económica. Era claro que la solución ideal yacía en el otorgamiento de la concesión de Cuajone a un grupo europeo o japonés. Pero, a pesar de muestras de jactancia sobre otros que podrían presentarse, en realidad la oferta mundial de posibles inversionistas era sumamente limitada.[48] Pocas empresas están familiarizadas con la tecnología de la minería del cobre a tajo abierto. Y son aun menos las que cuentan con acceso a las enormes sumas de capital necesarias. Es más, las posibles dificultades de compartir las instalaciones de transporte, refinación y exportación con la Southern Peru en su depósito adyacente de Toquepala esencialmente descartaban el ingreso de una nueva empresa. La opción disponible quedó clara: era la Southern o nada.

Las cosas alcanzaron un punto álgido a finales de 1969, en un momento de gran incertidumbre en torno a las perspectivas económicas del Perú. La deuda externa necesitaba refinanciarse y la economía doméstica requería de más gasto para sacarla de la recesión. Ni los acreedores extranjeros, ni tampoco los inversionistas locales, estaban dispuestos a comprometer fondos sin algún indicio sólido de que el Perú pensaba conservar las conexiones empresariales regulares con los centros del capitalismo mundial. El indicio que querían era el contrato de Cuajone.

Políticamente, no fue fácil para el gobierno firmarlo. La izquierda peruana montó una campaña abierta de oposición en las semanas posteriores al primer anuncio de que el contrato estaba casi listo. Las condiciones apenas si importaban: cualquier contrato ligaría al Perú de modo más estrecho a la órbita capitalista. En palabras de un crítico: "Cualquier

48. Los persistentes rumores de financiamiento ruso quedaron en nada. Los rusos, aparentemente, no estaban interesados. Véase Quijano 1971: 46. Véase también Ballantyne 1974, cap. 3: 15.

inversión extranjera es esclavizante. La tarea de la revolución debe ser precisamente que el Perú explote sus recursos".[49]

La oposición periodística externa reflejaba la división que existía dentro del gobierno. El gabinete se reunió en sesiones de crisis y la posición del gobierno cambió en algo para tomar en cuenta las tensiones internas. La firma fue pospuesta, se exigieron condiciones ligeramente más duras de la Southern y se prometió una nueva ley de minería. El gobierno negaba todo el tiempo sentir presión alguna que uniera Cuajone al refinanciamiento de la deuda externa peruana, pero la respuesta —tal vez incauta— dada por el presidente Velasco a la pregunta hecha por un reportero nos cuenta una historia diferente:

> El gobierno no dispone de dinero. Cuando asumimos el gobierno encontramos una situación desastrosa. Grandes deudas externas e internas. La economía peruana está paralizada en gran parte. Los créditos están cerrados. El país necesita capitales para su desarrollo.[50]

El gobierno firmó en la línea punteada dos semanas después de hechas estas observaciones nada revolucionarias. Tal vez nunca antes o después quedó tan en claro el significado de la dependencia externa en el contexto de la Revolución peruana.[51]

La Southern Peru Copper Corporation inició la nueva década con un contrato, pero sin los fondos de inversión necesarios. Ya no podía presentarse a la ventanilla del Export-Import Bank, como lo hiciera antes para Toquepala. Esa fuente particular de financiamiento había quedado cerrada como parte del boicot financiero de EE. UU. al Perú, impuesto en represalia por la expropiación de la IPC.[52] En cuanto a los prestamistas

---

49. *Caretas*, 11-21 de noviembre de 1969: 10. Véanse también los números de *Oiga* del 7, 14, 21 y 28 de noviembre de 1969; también la columna "Voz y voto" de *Expreso*, 30 de diciembre de 1969.

50. *Oiga*, 5 de diciembre de 1969: 9.

51. El contrato de Cuajone produjo una desilusión sustancial en los círculos izquierdistas latinoamericanos con respecto a la Revolución peruana. Esto se refleja en Pumaruna-Letts 1971: 70-75 y Quijano 1971: 22-26.

52. La toma de decisiones del gobierno estadounidense que llevó a la política de "sanciones económicas no públicas" hacia el Perú se analiza en Einhorn 1974.

privados, estos veían al Perú de modo algo más favorable después de la firma del contrato de Cuajone, pero no se materializó ninguna oleada de fondos a la minería peruana. Después de todo, en América Latina la expropiación estaba en el aire; en Chile, en Bolivia e incluso en Venezuela, y el rumbo político final de la Revolución peruana parecía cambiar cada mes. Los prestamistas persistieron en esperar un poco más antes de comprometer fondos en la minería peruana, y así los meses se convirtieron en años a medida que la Southern Peru mantenía tenazmente su búsqueda de fondos.

Esa búsqueda ya había recibido un temprano revés con la Ley de Minería de abril de 1970, la cual convertía el negocio de exportación de minerales en un monopolio estatal y reservaba todo el refinamiento futuro de metales a las empresas del Estado. Estas medidas parecían romper toda posibilidad de garantizar el suministro de cobre a los compradores favorecidos, a cambio del financiamiento de estos últimos.[53] El gobierno presentó suficientes garantías como para acallar dichos temores, solo para crear otros más adelante en el año con leyes que amenazaban la pérdida de las concesiones mineras si las empresas no lograban desarrollarlas rápidamente.[54] Por ese entonces, unas negociaciones sobre el financiamiento estaban muy adelantadas con un consorcio de fundiciones japonés, y los optimistas anuncios efectuados en noviembre sugerían que el acuerdo estaba casi concluido. En realidad, jamás se llegó a un acuerdo final.[55] Una fuerte caída en los precios mundiales del cobre aparentemente alejó a los inversionistas japoneses de Cuajone, pero solo porque era necesario contar con precios más altos para hacer que valiera la pena asumir el riesgo político. En palabras de *Metals Week*, "con el nuevo gobierno izquierdista en el poder, el financiamiento comprensiblemente resulta una proposición muy peliaguda".[56]

---

53. *Peruvian Times*, 13 de marzo y 24 de abril de 1970.
54. *Latin America*, 25 de septiembre de 1970: 309; *Business Week*, 29 de agosto de 1970: 26. *Peruvian Times*, 2 de octubre, 9 de octubre y 6 de noviembre de 1970.
55. *La Prensa*, 4 de noviembre de 1970; *Correo*, 5 de noviembre de 1970; *Metals Week*, 10 de mayo de 1971; *La Prensa*, 21 de mayo de 1971; *Peruvian Times*, 3 de diciembre de 1971.
56. *Metals Week*, 10 de mayo de 1971.

El financiamiento de Cuajone quedó paralizado durante la mayor parte de 1971 y 1972. La Southern Peru continuó invirtiendo los créditos por agotamiento y también las utilidades netas de Toquepala en Cuajone, manteniendo así el cronograma de inversiones requerido contractualmente. Entretanto, la calificación crediticia peruana a ojos de los principales prestamistas del mundo mejoró lenta pero constantemente. El gobierno demostró consistentemente su intención de honrar sus deudas a los prestamistas extranjeros, sin importar cuán amargas fueran las luchas con ciertas empresas extranjeras. Es más, unas políticas fiscales y monetarias bastante estrictas produjeron el aura de responsabilidad fiscal tan valorada por los posibles prestamistas. La prima sobre la tasa interbancaria de Londres (LIBOR) exigida al Perú cayó en forma constante.

Para finales de 1972, el precio del cobre nuevamente era alto. El Perú era un mejor riesgo crediticio. El mercado de eurodólares estaba repleto de fondos en busca de proyectos. Estos factores estimularon la formación de un consorcio que concertó un préstamo de US$200 millones a la Southern Peru para Cuajone. El consorcio fue organizado y dirigido por el Chase Manhattan Bank de Nueva York.

A pesar incluso de este gran avance, la Southern Peru aún no se hallaba del todo libre de problemas. Casi un año habría de pasar entre su aceptación de la propuesta del consorcio de la Chase en diciembre de 1972, y la firma real a finales de noviembre de 1973. Es más, aún se requerían unos US$200 millones adicionales para completar el paquete de financiamiento. Aunque el anuncio del préstamo del consorcio Chase incluía una confiada predicción de que se conseguiría el resto sin problemas gracias a los créditos hechos por los proveedores y a los contratos de venta a largo plazo, en realidad todavía quedaba un obstáculo fundamental.[57]

Tanto los miembros del grupo Chase como otros posibles prestamistas aún exigían más garantías. Era bueno que la calificación crediticia del Perú hubiese mejorado, pero el préstamo para Cuajone estaba siendo hecho no al gobierno peruano, sino a una empresa de los EE. UU. De este modo, la percepción que los prestamistas tenían del peligro de

57. *Peruvian Times*, 9 de marzo y 1 de junio de 1973; *Andean Times*, 7 de diciembre de 1973: 7.

incumplimiento por parte de la empresa se veía inevitablemente influido por el trato dado por el Perú a las empresas expropiadas. Este riesgo ciertamente parecía real y en modo alguno insignificante. A las primeras víctimas, la IPC y las propiedades de la Grace expropiadas por la Reforma Agraria, se les sumaron no solo Conchán sino también todas las empresas estadounidenses de harina de pescado y un par de empresas de construcción de carreteras. Entonces, a lo largo de 1973, las negociaciones para la compra de Cerro de Pasco se hicieron cada vez más tensas, amenazando con una nueva crisis diplomática de la magnitud de la IPC.[58] En este entorno, los posibles prestamistas insistían en contar con la protección adicional de la participación del gobierno de los EE. UU. en el paquete de financiamiento. Algunos préstamos, por pequeños que fueran, tendrían que obtenerse en el Export-Import Bank. Sin embargo, el gobierno estadounidense no permitiría semejante préstamo sin un acuerdo general de las cuestiones pendientes de expropiaciones. El proyecto de Cuajone quedó atrapado en un punto muerto.[59]

Aunque las perspectivas de semejante acuerdo parecían ser más remotas que nunca a mediados de 1973, este en realidad se materializó repentinamente en los primeros días de 1974, culminando así muchos meses de silenciosa diplomacia emprendida por James Greene, un banquero de Nueva York al que el gobierno de los EE. UU. había designado como emisario especial.[60] Las condiciones muestran nítidamente el potencial que una diplomacia imaginativa tiene para hallar un compromiso entre dos posiciones opuestas y aparentemente irreconciliables.

Enfrentado a posturas que, de un lado, exigían alguna compensación por la IPC, y que del otro insistían en que eso no era en absoluto negociable, la fórmula del acuerdo pedía un pago de una suma alzada al gobierno estadounidense, siendo la repartición subsiguiente a las diversas empresas emprendida por este último en conformidad con las leyes de los EE. UU. En un apéndice del acuerdo, el gobierno peruano enumeró

---

58. *Peruvian Times*, 13 de julio y 28 de septiembre de 1973. *New York Times*, 25 de septiembre y 30 de septiembre de 1973.

59. Ballantyne 1974, cap. 4: 16-17. *Andean Times*, 22 de febrero de 1974.

60. *Andean Times*, 4 de enero, 18 de enero y 22 de febrero de 1974. *New York Times*, 20 de febrero de 1974: 11. El texto completo del acuerdo está reimpreso en el número del *Andean Times* del 22 de febrero de 1974.

las empresas cuyas demandas consideraba inclusas en el acuerdo. La IPC, claro está, no figuraba en la lista peruana. Sin embargo, también se estipulaba que el apéndice era una declaración unilateral de parte del gobierno del Perú, que no modificaba las disposiciones del acuerdo base. De este modo el gobierno peruano declaró que no era parte de ningún arreglo que involucrara una compensación a la IPC. Ello no obstante, esta empresa indudablemente reclamó una compensación bajo las leyes estadounidenses y la recibió.

En lo que a los acuerdos de compensación respecta, este no fue particularmente generoso para las empresas expropiadas. Los fondos disponibles para ser distribuidos sumaban US$76 millones, en comparación con las demandas de las empresas, del orden de los US$250 millones. La postura negociadora del Perú en los años previos había sido lo suficientemente dura como para convencerlas de que su alternativa a media hogaza de pan era ninguna. Por lo tanto, aceptaron, y el gobierno de los EE. UU. aceptó la inclusión del siguiente artículo en el texto final:

> El Gobierno de los Estados Unidos declara que el pago de la suma referida en el artículo II cancela toda deuda u obligación de parte del Gobierno del Perú a ciudadanos estadounidenses, sus subsidiarias, sucursales y afiliados.[61]

La guerra financiera había terminado. Las empresas de los EE. UU. habían sido sacadas de los sectores básicos a satisfacción para el Perú.

En cuanto a Cuajone, en cuestión de semanas el Export-Import Bank anunció un préstamo de US$55 millones para la compra de equipos, y unos cuantos días más tarde el presidente de la American Smelting and Refining Company, que posee una participación mayoritaria en la Southern Peru, pudo anunciar que el paquete financiero estaba finalmente completo.[62] Al mismo tiempo, sin embargo, anunció más dificultades con el gobierno peruano en torno a la garantía de los suministros de cobre a ciertos participantes en este paquete. Si bien este problema muy probablemente será resuelto rápidamente, sirve para recordar a los

---

61. *Andean Times*, 22 de febrero de 1974: 5.

62. El préstamo del Export-Import Bank fue anunciado el 11 de abril de 1974. Las observaciones del presidente de ASARCO fueron hechas en la reunión anual de la empresa el 23 de abril de 1974.

inversionistas extranjeros que en el clima de inversiones recién normalizado del Perú revolucionario, los riesgos se reducen pero no caen a cero.

El patrón de resultados

Estos diversos casos muestran que, a medida que las empresas estatales han tomado todos los sectores básicos, a los inversionistas extranjeros se les ha comprado su participación o se les ha hecho a un lado con acuerdos que varían entre precios escandalosamente altos y expropiaciones confiscatorias. A pesar de esta gama de resultados, los desenlaces en modo alguno son aleatorios. Ellos en gran medida han dependido de la fuerza de negociación particular de cada empresa extranjera, derivándose esta fortaleza de su capacidad para brindar servicios financieros o técnicos que el Perú necesita. El Chase Manhattan podía ofrecer asistencia técnica y acceso al mercado financiero de Nueva York. Se le pagó muy bien. La Peruvian Corporation no tenía nada que ofrecer. Se la puso contra la pared. Otros casos ocupan una posición intermedia entre estos extremos, pero todos ilustran el notable pragmatismo del enfoque peruano hacia los inversionistas extranjeros, un pragmatismo promovido por el presidente Velasco y evidentemente seguido por los negociadores.

Estas consideraciones parecen no aplicarse al caso de la IPC misma, puesto que el Perú indudablemente perdió mucho más con los préstamos bloqueados y la asistencia retirada de lo que habría quedado involucrado en un plan moderado de compensación. Sin embargo, no debe olvidarse el capital político acumulado con la expropiación de la IPC; después de todo, ella brindó la sanción política para que las Fuerzas Armadas asumieran el mando.

En ocasiones se señala que las compañías con muchos años de existencia tienen una dificultad particular en sus tratos con los gobiernos.[63] Según esta postura, una empresa extranjera es recibida calurosamente a su arribo, pero a medida que los años se convierten en décadas la bienvenida se desvanece y el país anfitrión es cada vez más consciente de los factores negativos derivados de su presencia. La posición de la empresa se debilita porque las viejas firmas pertenecen a las industrias tradicionales,

63. Vernon 1973 [1971].

donde el poder de negociación oligopólico se ha erosionado debido a las fuerzas de la competencia, y porque las fricciones generadas de negocios pasados no se olvidan enteramente, sino que se acumulan en el tiempo.

Este argumento sugiere que las empresas viejas serán las primeras en ser expulsadas. En el caso peruano, son cuatro las que caen en esta categoría —Cerro de Pasco, Peruvian Corporation, IPC y Grace—, y las cuatro en efecto partieron. Sin embargo, no es obvio que ellas partieran específicamente debido a los resentimientos surgidos con el pasar de las décadas. La Cerro pidió que se la comprara y el precio final parece haberla contentado. La Peruvian Corporation fue un caso perdido. La IPC era un caso especial, según dicen todos, aunque encaja muy bien en esta perspectiva. En cuanto a Grace, la mayoría de sus operaciones eran ya fuera en la agricultura o en sectores industriales primarios. Otras propiedades han sido vendidas como parte de un viejo objetivo de la empresa de salir de Sudamérica.[64]

El futuro en la minería, el petróleo y las industrias

Si bien las viejas inversiones extranjeras estaban siendo reorganizadas en algunos sectores y expropiadas en otros, en otros sectores de la economía el gobierno siguió adelante con sus planes de desarrollo industrial y exportador, que incluía la participación extranjera bajo nuevas condiciones. Debemos examinar unos cuantos estudios de caso más concernientes a dichas condiciones, para así conseguir una mejor idea del papel que está siendo reservado a los inversionistas extranjeros en una economía peruana reorganizada.

La minería

A comienzos de 1972, el *Peruvian Times* predijo el futuro de la minería peruana de este modo: “El principal empresario en la búsqueda de capital minero evidentemente es Mineroperú: el desarrollo del depósito de Cuajone por parte de la Southern Peru Copper Corporation es la

64. *Peruvian Times*, 30 de abril de 1971 y 17 de noviembre de 1972. *New York Times*, 16 de febrero de 1974.

última mina nueva y grande que será financiada exclusivamente por la empresa privada".[65] Mineroperú, la nueva empresa minera estatal, tiene los derechos sobre innumerables yacimientos minerales prometedores que revirtieron al Estado cuando las empresas privadas se demoraron en desarrollarlos. Ella ha elegido hacer sus pininos como empresa minera grande desarrollando una mina de cobre de tajo abierto en Cerro Verde. Esta pareció ser una elección idónea, puesto que su cercanía a Arequipa reduce enormemente la necesidad de invertir en infraestructura y corta tanto los costos de capital como los problemas de planificación.

Los cambios organizativos en Cerro Verde marcan etapas en el desarrollo empresarial de Mineroperú. Los planes iniciales consideraban una empresa conjunta con Anaconda, la cual tuvo la concesión de Cerro Verde por 50 años. A finales de 1970, sin embargo, las negociaciones colapsaron con la insistencia de Mineroperú de tener una participación mayoritaria. Anaconda renunció a la concesión afirmando que los empréstitos requeridos no podrían ser reunidos en el mercado mundial sobre semejante base, y castigó contablemente US$4,3 millones de gastos de desarrollo y dejó el Perú.[66]

Una delegación belga estuvo en Lima apenas dos meses después del anuncio de Anaconda, ofreciendo un paquete de financiamiento y asistencia técnica. Pronto llegaron ofertas similares de un consorcio británico-canadiense, y el siguiente mes de octubre Mineroperú firmó un memorando de entendimiento con británicos y canadienses. El acuerdo requería de un contrato "llave en mano". Todos los aspectos de la apertura de la mina le fueron encargados a la British Smelter Construction, Ltd.: financiamiento, compras de equipos, construcción. El trabajo de diseño de ingeniería debía ser subcontratado a Wright Engineers de Vancouver. Una vez en curso, la BSCL se quedaría por otro año más y luego le entregaría la llave a Mineroperú.[67]

A este acuerdo preliminar le siguieron más negociaciones duras, de modo que al aparecer el acuerdo final nueve meses más tarde, las

---

65. *Peruvian Times*, 14 de abril de 1972: 17.

66. *Peruvian Times*, 16 de octubre y 4 de diciembre de 1970, y 12 de febrero de 1971.

67. *Peruvian Times*, 5 de febrero, 11 de junio y 8 de octubre de 1971. Ballantyne 1974, cap. 4: 17-26.

condiciones habían cambiado de modo significativo. Ahora Mineroperú debía manejar el proyecto y no la British Smelters, aunque el BSCL seguía siendo responsable por las tres funciones principales de financiamiento, compras y construcción. Habiendo pasado por las etapas de socio comanditario y "receptor de la llave" en las negociaciones de Cerro Verde, Mineroperú como gerente configura el futuro de la minería peruana.

Pero dicho futuro aún no se encuentra asegurado. Los planes que Mineroperú tiene para el desarrollo futuro de la mina requieren de enormes sumas de capital extranjero, las cuales probablemente solo estarán disponibles si su historial gerencial resulta exitoso. El financiamiento no resultó ser un problema en la única empresa que Mineroperú ha tenido hasta ahora. La mayoría de los fondos de Cerro Verde provienen de créditos de exportación de los gobiernos británico y canadiense. El resto procede del primer préstamo que el Perú consiguió en el mercado del eurodólar.[68] Sin embargo, Cerro Verde se ha visto retrasado por problemas técnicos que aún no han sido resueltos.

Los problemas surgieron al tomarse la decisión de iniciar las operaciones en un venero de depósitos de óxido, utilizando un proceso de refinamiento que tiene varias características singulares y que aún no han sido probadas.[69] No se ha logrado que el proceso funcione con los depósitos de Cerro Verde, a pesar de los mejores esfuerzos hechos por la empresa consultora canadiense. El cronograma de desarrollo ha sido pospuesto mientras los experimentos continúan. En palabras de una autoridad en la minería peruana:

> Lo que la mayoría de los mineros en Perú y Nueva York dicen ahora es que Mineroperú cometió su primer gran error al intentar siquiera procesar los minerales de óxido, que debió haber removido la zona de óxido como una sobrecapa... y pasado directamente a trabajar en los niveles inferiores. Su segundo error, dicen, es no haber advertido que cometió el primero y simplemente abandonar ahora el proceso de "*electrowinning*" aplicado a los óxidos.[70]

---

68. *Peruvian Times*, 7 de julio de 1972.
69. *Peruvian Times*, suplemento especial sobre Cerro Verde, 23 de marzo de 1973: 18-27.
70. Ballantyne 1974, cap. 4: 21.

Las fuentes de financiamiento en los EE. UU. y Europa leen esto como una señal de la falta de experiencia de Mineroperú. El futuro de la minería peruana depende enormemente de que se supere dicha inexperiencia exitosamente en los próximos años.

Petróleo

Mientras que Mineroperú tuvo que comenzar de cero, Petroperú surgió completo de las cenizas de la IPC. Dicha empresa heredó un sistema de producción y distribución, así como una organización administrativa eficiente. Todo lo que le faltaba era el capital con que efectuar exploraciones. Mineroperú eligió evitar a las empresas mineras extranjeras y conseguir financiamiento a través del crédito de los proveedores, pero Petroperú no podía hacer esto. Los riesgos son tales que los proveedores no considerarán términos similares para las exploraciones petroleras. Pero los viejos contratos de concesión parecían ser particularmente poco atractivos en el sector petrolero. Petroperú, en consecuencia, tuvo la idea de un contrato de servicios que compartía la producción en lugar de las ganancias, un enfoque que antes solo había sido intentado en Indonesia, y en forma algo distinta. Petroperú buscó a la Occidental Petroleum, una empresa con una amplia reputación de ser aventurera, y firmó con ella el primer contrato de servicios en junio de 1971.

Tal vez las dos características sobresalientes del contrato con la Occidental son su énfasis en la afirmación de la soberanía y su simpleza.[71] En palabras del general Fernández Baca, "[e]l contrato, como es natural, pone especial énfasis en afirmar, en todo momento, la soberanía del Estado peruano. La experiencia nos ha enseñado también mucho en este aspecto".[72] De este modo, el contrato enfatiza que Petroperú tiene la concesión y que el petróleo que fluye de los pozos también le pertenece, y esta empresa entonces paga la mitad a la Occidental como honorarios por servicios. Sin embargo, en el cálculo de su obligación tributaria, la Occidental recibe un crédito fiscal por el 50% del petróleo que Petroperú

71. El contrato se describe en *Peruvian Times*, 25 de junio de 1971, y en Fernández Baca 1973.

72. Fernández Baca 1973: 11.

retiene. Esto no solo cubre con exceso las obligaciones tributarias, sino que además hace que el cálculo de los impuestos sea un ejercicio que solamente tiene una arcana significación legal. Su insignificancia económica constituye la base de la simplicidad del contrato: los sistemas de control de auditoría tributaria pasan a ser innecesarios. Todo se reduce a la división 50-50 a boca de pozo.

El contrato tenía otros dos elementos importantes para el Perú. En primer lugar, esto obligó a la Occidental a desarrollar rápidamente el área asignada. La exploración geofísica debía iniciarse en seis meses, la perforación en 30 meses, tres pozos debían haber sido perforados en cuatro años y diez en siete. Petroperú no tuvo ningún problema con la Occidental en estos puntos. Esta última había perforado cinco pozos exploratorios dentro de los 26 meses posteriores a la firma y hallado petróleo en cada uno de ellos. Esto, conjuntamente con tres exitosos pozos de exploración de Petroperú, desató una estampida en pos de contratos de servicio con esta última empresa. Para finales de 1973, cuando el Gobierno pidió que se detuvieran los contratos nuevos, ya se habían firmado 18 con diversas empresas, todos ellos en condiciones similares al de la Occidental, salvo que la división de la producción extraída sería de 45-55 a favor de Petroperú.[73]

La segunda característica importante del contrato es la ausencia de un compromiso de capital por parte de Petroperú. Todo el riesgo es pasado a las empresas extranjeras. Esto, por supuesto, constituye una ventaja, en particular si no se encuentra petróleo, pero también significa que el impuesto a las ganancias implícito en la división del *output* será menor ya sea si se hacen descubrimientos realmente espectaculares, o ya si son hallazgos ordinarios en un momento de incrementos espectaculares en los precios del petróleo. En ningún caso el impuesto implícito a las ganancias caería por debajo de 50%, lo cual constituye una tajada tributaria respetable en la mayoría de las industrias.[74] Pero hoy en día los

73. *Peruvian Times*, 8 de junio, 10 de agosto y 7 de septiembre de 1973.

74. La relación entre la participación en la producción y el impuesto equivalente a las utilidades es como sigue. Para la empresa extranjera, sea Q el nivel de producción, P el precio del mismo, C el costo por unidad de producción, s la participación de la producción pagada al gobierno, t la tasa impositiva equivalente de las utilidades, pb las utilidades antes de los impuestos y pa las utilidades después de ellos. Entonces:

países exportadores de petróleo están acostumbrados a tasas tributarias del orden del 75%. La reciente alza dramática en los precios mundiales del petróleo, un evento difícil de predecir en 1971, podría hacer que la división de la producción extraída en 50-50 resulte siendo un contrato demasiado generoso, lo que producirá presión política que obligará a renegociar la división porcentual a boca de pozo.

Los contratos de servicio petrolero pasaron a ser un volcán político en la Argentina a comienzos de la década de 1960. Un cuidadoso manejo por parte de Petroperú y la atención que presta a las cuestiones de soberanía hasta ahora han evitado que ocurra algo similar, incluso cuando el país vive una revolución nacionalista. Los contratos de división del producto probablemente consiguen capital y tecnología extranjeros en la forma más antiséptica posible. Su único peligro es que desplazan los riesgos demasiado bien.

La industria

Lo que le espera a la industria se advierte mejor tal vez no en las nuevas condiciones ofrecidas a la industria automotriz, sino más bien con el

---

$$QP - QC = pb \qquad (1)$$

y $$QP(1 - s) - QC = pa = pb(1 - t) \qquad (2)$$

Reemplazar (1) en (2) y rearreglar los términos, nos da una expresión de la tasa tributaria equivalente de las utilidades:

$$t = \frac{Ps}{P - C} \qquad (3)$$

Sea k el margen en que el precio supera el costo, esto es C (1 + k) = P. Entonces:

$$t = s\frac{(1 + k)}{k} \qquad (4)$$

Cuanto mayor sea k, tanto más rentable será la operación, y tanto más baja será t, la tasa tributaria equivalente de las utilidades. Si k es 0, el costo y el precio son iguales y la empresa no tendrá utilidades, pero deberá pagar su participación de la producción. La tasa tributaria equivalente de las utilidades es infinita. De modo alternativo, sea el precio el doble del costo, esto es que k sea 1,0. Asumiendo una participación en la producción de 50/50, entonces la tasa tributaria equivalente de las utilidades t es 100%. Por último, si los costos son trivialmente pequeños, entonces k es infinito y t es 50%, su valor más bajo posible.

curso de las negociaciones iniciadas con aquellas empresas que no cuentan con inversiones preexistentes en el Perú. Es solo examinando tales casos que podemos decir algo acerca de las perspectivas del país para llevar a cabo negociaciones como la de los autos sin primero haber atraído a los extranjeros al país con condiciones sustancialmente más suaves.

Otros sectores de la industria peruana de vehículos de motor brindan ejemplos instructivos. En abril y mayo de 1971, seis meses después del primer sacudón de la industria automotriz, el gobierno solicitó ofertas para la producción de tractores y motores diesel. Las condiciones ofrecidas fueron similares en ambos casos. La empresa extranjera sería el socio minoritario en una empresa conjunta con Induperú, la corporación estatal de desarrollo industrial. El número de modelos a producir sería cuidadosamente estipulado, el requisito de contenido local sería alto, de alrededor del 75-80% en cinco años, las plantas estarían ubicadas en Trujillo y tendrían la perspectiva de una posición casi monopólica en el Mercado Común Andino. Se requeriría una contribución de capital a la industria de fragua y fundición mediante una suscripción directa de la empresa diesel, que en el caso de la empresa de tractores se haría a partir de las utilidades reinvertidas. Las regulaciones del contenido local serían menos onerosas para los tractores puesto que se contarían los motores diesel de manufactura local, pero además la propuesta de tractores incluía una disposición de "intercambio compensado", esto es, que las exportaciones fueran iguales a las importaciones, y esto dos años antes de que dicha característica apareciera en las negociaciones automotrices.[75]

Ambas propuestas recibieron vigorosas respuestas. Siete empresas compitieron por el contrato de los tractores: tres de Inglaterra, dos de Italia y una cada una de Rumanía y la Unión Soviética. Lo más cercano a un postor estadounidense fue la Ford de Inglaterra. Al parecer, los principales productores estadounidenses de tractores no estaban interesados.

Lo mismo no era cierto en el caso de las ofertas del diesel, donde tres de los participantes eran de los EE. UU.: Cummins, Caterpillar y Continental Motors, el fabricante de motores de los taxis Checker. La

75. *Peruvian Times*, 12 de marzo y 8 de octubre de 1971. También Council of the Americas 1973, parte IV: 12-18.

Continental hizo la propuesta más espectacular de todas, ofreciendo un volumen de producción siete veces lo que el gobierno había solicitado, debiendo el grueso ser dirigido a mercados de exportación fuera del Grupo Andino.

El contrato de los tractores fue otorgado dieciocho meses más tarde a Massey-Ferguson, una empresa anglocanadiense, y el de diesel conjuntamente a Volvo de Suecia y Perkins del Reino Unido, siendo esta última una subsidiaria de Massey-Ferguson. Los contratos no fueron realmente firmados sino hasta julio y septiembre de 1973. Esta demora extraordinaria da fe de su complejidad y de los distintos *trade-offs* que el gobierno enfrentaba. El *trade-off* fundamental yacía entre la eficiencia y los eslabonamientos hacia atrás. No obstante la aparente fijación acostumbrada con el contenido local, los negociadores del gobierno realmente estaban preocupados por lo que ellos mismos denominaban el "costo de ineficiencia de la oferta local".[76] Fue en parte para evitar dicho costo que el contrato de los tractores exigía que al menos una tercera parte del contenido local fuera producida por la empresa misma, donde el costo de ineficiencia sería presumiblemente inferior.

Otro *trade-off* importante yacía entre el costo y la posición negociadora dentro del Grupo Andino. La elección final del contrato de tractores se dio entre Massey-Ferguson y los rumanos, quienes ofrecieron un paquete de financiamiento de menor costo. Sin embargo, el gobierno temía que el contrato rumano tuviera poco peso en las futuras negociaciones andinas. Y si el Perú no lograba conseguir una asignación de tractores en estas negociaciones, ni los rumanos ni ningún otro fabricante de tractores tendrían mucho futuro en el Perú.

La posición peruana en las cruciales negociaciones andinas se ve por ello fortalecida al tener un contrato con una marca conocida. Podría así mismo verse reforzada con la disposición compensadora de exportación, la cual sirve como una garantía parcial de que no se permitirá que el producto peruano caiga por debajo del estándar mundial de Massey-Ferguson. Además de mejorar la posición negociadora del Perú, esta disposición puede alentar el flujo de tecnología que el Perú quiere de los inversionistas extranjeros.

---

76. *Peruvian Times*, 24 de noviembre de 1972 y 13 de julio de 1973.

La tecnología que solo poseen las empresas extranjeras es indispensable en tractores, en diesel y en toda nueva gran empresa industrial. El Perú desea esa tecnología y está dispuesto a ofrecer a cambio protección de la competencia, una participación minoritaria en el capital y una forma limitada de control administrativo. Esto constituye un acuerdo incierto, puesto que innumerables detalles seguramente quedarán por resolver mucho después de iniciada la inversión. Además, los decisores de políticas gubernamentales aún siguen tanteando el camino y es muy posible que en el futuro cambien las condiciones. Ello no obstante, la lección de las licitaciones de tractores y diesel es que muchas empresas extranjeras están dispuestas a aceptar dichas condiciones y a correr un riesgo en empresas conjuntas con las empresas estatales peruanas.

La respuesta de los extranjeros

> Ya hace algunos años que viví en el Perú, pero recientemente estuve ahí de visita y quedé realmente impresionado. Uno ahora escucha todo este pesimismo en torno a los negocios en el Perú, pero me parece que esa es una exageración. Por lo que vi, creo que realmente se pueden hacer negocios y ganar dinero. Pero no quisiera invertir ahí.

Este comentario, efectuado por un empresario estadounidense, captura limpiamente la postura predominante hoy entre los elementos más progresistas de la comunidad empresarial extranjera en el Perú. La mayoría de ellos se sienten en cierto sentido cautivos, incapaces de sacar su dinero, obligados a hacer lo mejor con una situación que no fue de su elección. Entretanto, tienen buenas ganancias. Pero no traen más fondos de inversión.

Incluso antes del inicio de la Revolución peruana, en los amistosos días de Belaúnde, un observador entendido describió la típica estrategia empresarial como sigue: “Haz una inversión mínima, reinvierte las ganancias, préstate localmente y crece para mantener tu participación del mercado con un compromiso mínimo”. Los nuevos fondos de inversión llegaban tan poco debido a los temores de devaluación, control de cambio e inestabilidad política. Hoy en día, este mismo observador caracterizó la estrategia empresarial indicando que más le interesan las ganancias rápidas que el crecimiento y la reinversión. Las inversiones defensivas han cedido el lugar a *toma el dinero y corre*.

Los empresarios extranjeros ven los principales elementos disuasivos de la inversión en el riesgo de expropiación y pérdida del control administrativo. El riesgo de expropiación surge en parte debido a que el gobierno aún no ha establecido definitivamente qué sectores han de quedar reservados a la empresa estatal, como lo demuestra la expropiación de la harina de pescado. También se debe a una permanente preocupación de que la revolución podría muy bien moverse dramáticamente hacia la izquierda, tal vez incluso socializando toda la industria.

Sin ningún desplazamiento en la dirección de la Revolución, los empresarios extranjeros se encuentran mirando directamente al fantasma de la pérdida del control administrativo. El gobierno considera que la Comunidad Industrial, a través de la cual el 50% del capital de la empresa pasará en última instancia a los trabajadores, es un medio con el cual generar la armonía de intereses entre estos y la gerencia. La mayoría de los empresarios extranjeros consideran que se trata de una receta para el caos. Para posponer el día del juicio, cuando la participación de los trabajadores subirá al 50%, los empresarios tienen un sólido incentivo para reinvertir y ampliar, elevando así su propia participación. De este modo, las empresas que ya se encuentran en el país sí invierten, pero el incentivo que las mueve tiene algo más del palo que de la zanahoria.

Si bien el riesgo de la expropiación y la pérdida de control constituyen las principales desventajas de más inversiones, la pérdida de tiempo administrativo con las nuevas reglas del juego es a menudo mencionada como un importante factor secundario. Un gerente comentó: "Todos nuestros jefes de departamento están en el Ministerio tres o cuatro días cada semana". Este esfuerzo extraordinario se deriva en parte de la complejidad de las relaciones laborales en la era de la comunidad industrial, y en parte de la proliferación de mecanismos reguladores, en particular aquellos que conciernen la repatriación de las ganancias. Algunas subsidiarias extranjeras las han repatriado sin problemas, pero han tenido obstáculos en los pagos de regalías a la corporación matriz. Otras empresas se encontraron con solicitudes de repatriación que demoraron de uno a tres años.[77] La aparente arbitrariedad del trato eleva el riesgo para todos los inversionistas extranjeros.

77. Ballantyne 1974, cap. 3: 32.

Las utilidades disponibles para ser repatriadas son sustanciales. Hoy no se mencionan a menudo las restricciones de las utilidades como un importante factor disuasivo para los inversionistas extranjeros en Perú.

Por estas diversas razones, casi todos los nuevos inversionistas que llegan al país lo hacen con contratos especiales, como en los casos del petróleo, los tractores y el diesel. Al ser en parte propiedad del Estado y considerárseles importantes para los planes de desarrollo gubernamentales, estas empresas pueden confiar más en que están entrando a un entorno facilitador. El gobierno quiere que tengan éxito.

Como vimos en algunos de los estudios de caso, no todas las empresas extranjeras ven con buenos ojos siquiera la posibilidad de tener contratos especiales. La reacción de las empresas frecuentemente depende de la reacción idiosincrásica de gerentes individuales, pero las empresas estadounidenses en general parecen particularmente escépticas respecto de las perspectivas de inversión en Perú. Las razones dadas son muchas. Se dice que los europeos y los japoneses tienen mayor experiencia en empresas conjuntas con gobiernos.[78] También se ha sugerido que las grandes empresas estadounidenses, ya establecidas en los mercados más grandes de Brasil, Argentina y México, sienten que cuentan con suficientes inversiones en Latinoamérica y por ello están menos interesadas por el Grupo Andino.

Claro que la retórica del nuevo nacionalismo está dirigida más directamente a los estadounidenses, lo que produce una mayor sensación de rechazo además de una probable antipatía ideológica más fuerte. Tal vez es necesario que se produzca una combinación semejante para que se den puntos de vista como el de un empresario estadounidense, para quien "la Decisión 24 no puede ser considerada un cuerpo legislativo satisfactorio. Es íntegramente negativa"; o el de aquel otro que caracterizó las nuevas reglas del juego como algo construido sobre "una estructura legal tan precaria que toda empresa que crea en ella simplemente está colocando su cabeza en una trampa".

---

78. Debe señalarse, sin embargo, que gran parte de la nueva racha de actividades inversoras japonesas en el Perú consta de préstamos antes que de capital. Véase el examen especial de la inversión japonesa en *Peruvian Times*, 29 de septiembre de 1972. La cautela japonesa con respecto a las grandes inversiones mineras está descrita en Ballantyne 1974, cap. 3: 25.

Las decisiones empresariales derivadas de pareceres semejantes en ocasiones asumen formas sorprendentes. Por ejemplo, una empresa fue descrita indicando que hacía enormes ganancias, no obstante lo cual la junta de directores de la corporación matriz estaba permanentemente descontenta con la situación. Su descontento no se debía simplemente a su percepción del descuento de riesgo apropiado a aplicar al calcular los retornos futuros esperados, sino también a la repugnancia que sentía por la perspectiva de ser expropiada. La agitación de la junta finalmente convenció al gerente de Latinoamérica de que debía vender a precio de ganga, pero no pudo encontrar compradores.

La comunidad empresarial estadounidense no ha llegado a un consenso en torno a cuál es la respuesta adecuada a las nuevas reglas peruanas. Es probable que las opiniones que acaban de describirse sean cuestionadas cada vez más en las juntas de directorio de todo Estados Unidos.[79] A partir de tales desafíos, las corporaciones estadounidenses indudablemente se adaptarán a regañadientes a la nueva forma de hacer las cosas en el Perú. La adaptación será más fácil si las reglas se hacen algo más laxas, como se predijera recientemente.[80]

El nuevo juego de la inversión extranjera: ¿qué tan distinto es?

Revisando el paisaje económico peruano en los primeros días de 1974, uno ve cambios dramáticos en el papel de los extranjeros en comparación con lo que era cinco años antes, al finalizar el gobierno de Belaúnde. En el Perú del antiguo régimen, las empresas más grandes y visibles en casi todo sector eran extranjeras. Las empresas peruanas eran casi sin excepción operaciones de pequeña escala. Las empresas estatales peruanas comprendían poco más que una moribunda empresa de acero, una modesta línea naviera, un astillero, unas cuantas plantas de fertilizantes y algunos bancos de fomento sectorial.

Después de cinco años de la Revolución peruana, la mayoría de estas empresas extranjeras grandes y visibles ha desaparecido, siendo reemplazadas o absorbidas por las empresas estatales. En transportes

79. Para un desafío semejante véase Utley 1973.

80. *Andean Times*, 21-28 de diciembre de 1973: 4.

y comunicaciones, la empresa de electricidad de Lima, el sistema telefónico nacional, los ferrocarriles y la línea aérea internacional peruana han sido todas transferidas al Estado. En el sector industrial, el cemento, las industrias químicas y de papel fueron definidas como básicas por la Ley de Industrias, a reservarse para el Estado, y fueron expropiadas. La planta estatal de acero se ha ampliado considerablemente. En los sectores de exportación, toda la industria de harina de pescado fue nacionalizada de un solo golpe; igual cosa sucedió a la industria azucarera a través de la Ley de Reforma Agraria de 1969. La industria petrolera, que es donde todo comenzó, consta de una sola firma: Petroperú. Es solo en la minería donde aún podemos encontrar grandes empresas extranjeras. Pero allí también el Estado ha pasado a dominar. La Cerro de Pasco fue expropiada el primer día de 1974, para ser recreada como la estatal Empresa Minera del Centro.[81] En otros lugares, los yacimientos minerales más prometedores quedan reservados para Mineroperú, a desarrollarse en años venideros siguiendo la línea de Cerro Verde.

Fuera de los sectores productores de bienes básicos (*commodities*), las empresas estatales han adquirido monopolios de comercialización de todas las principales exportaciones de bienes básicos y una gran participación en la distribución doméstica de alimentos. En las finanzas, la mayor parte de la industria de los seguros ha sido nacionalizada, junto con tres de los principales bancos comerciales.

Resulta así que las empresas estatales han pasado a ser la institución elegida para alcanzar los objetivos de la Doctrina Velasco. La transferencia de las cumbres dominantes de la economía, de una propiedad extranjera a otra nacional, no significó reemplazar los capitalistas extranjeros con capitalistas nacionales. El gobierno tiene poco interés por desarrollar unos poderosos capitalistas locales incluso en el caso de que pudiera hacerlo. Todavía se cuenta con que un sector privado reformado, que comparte el poder a través de la Comunidad Industrial, tenga un papel importante, pero solo en los sectores de importancia secundaria. Estos son también los sectores en donde se piensa que las economías de escala son menos importantes, las empresas más pequeñas y ninguna firma necesita crecer hasta alcanzar unas dimensiones políticamente amenazantes.

---

81. *Andean Times*, 4 de enero de 1974; *Latin America*, 4 de enero de 1974.

En este nuevo Perú, que se declara "ni capitalista ni comunista", ¿qué papel le queda a la inversión extranjera directa? La pregunta ciertamente quedó respondida con el reciente acuerdo de compensación Greene, si es que no la había respondido ya el contrato de Cuajone: la Revolución peruana no tiene ninguna intención de cortar las relaciones económicas con el capitalismo occidental. Ella, por el contrario, desea normalizar estas relaciones y así fortalecerlas. Unas relaciones normales implicarían créditos renovados de agencias internacionales de préstamos, pero el Perú busca una presa más grande que esta. Sobre todo, lo que el país necesita es acceder al Export-Import Bank y a los mercados de capitales de Nueva York y Europa, para así conseguir el enorme volumen de fondos necesarios para ampliar los sectores minero y petrolero.

Estas relaciones involucran algo más que las finanzas. El Perú también sigue en el mercado en busca de tecnología, tanto científica como organizativa, de modo que el gobierno querrá seguir tratando con los inversionistas directos. Las formas organizativas seguramente variarán de un acuerdo al otro: empresas conjuntas en algunos casos, como en los contratos de tractores y diesel, acuerdos de producción del tipo petrolero en otros, y aun otros más contratos administrativos que semejarán el de Cerro Verde.

Los planes que el gobierno tiene de inversión industrial se concentran en proyectos masivos en unos cuantos sectores básicos: el complejo automotriz, la petroquímica, el papel. El Perú viene avanzando rápidamente en estos sectores, en parte para mejorar su posición negociadora dentro del Grupo Andino, en parte para cumplir con la visión del gobierno de la vía más prometedora al desarrollo. La participación extranjera será necesaria a lo largo de cada paso del camino, a fin de obtener así la tecnología extranjera e incorporarla. Si bien el gobierno siempre preferirá una empresa conjunta o un acuerdo de coproducción, no resulta inconcebible que se permita el ingreso ocasional de una subsidiaria de propiedad íntegramente extranjera si los extranjeros negocian desde una posición de gran fuerza (como lo puede hacer la IBM) y logran arrancar semejante precio. En cada caso, la empresa extranjera justificará su presencia al gobierno forjando un eslabón clave en la propia cadena gubernamental de proyectos industriales.

Fuera de estas áreas de grandes proyectos, la inversión extranjera es técnicamente bienvenida bajo las condiciones enunciadas en la

Ley General de Industrias y la Decisión 24 del Grupo Andino. Pero estas condiciones, como ya se indicó, son complicadas en términos burocráticos y tienen muchos procedimientos y políticas que aún no se desarrollan del todo. Las empresas están expuestas a encontrarse expuestas a una gama de posibles puntos de conflicto, en torno a cuestiones tales como la política de precios, la repatriación de utilidades, los pagos de regalías, los permisos de importación y el permiso para expandirse mediante la reinversión de utilidades. En la mayoría de los casos, estas cuestiones son procesadas rápidamente por la burocracia. Pero cuando los obstáculos surgen, no se les puede evitar mediante recurso a fáciles adaptaciones por lo general disponibles en gobiernos anteriores. Y ellas surgen con suficiente frecuencia como para respaldar la impresión de que la bienvenida general que el Perú otorga a los inversionistas extranjeros es sumamente matizada.

¿De qué países son los inversionistas buscados? De todos, los Estados Unidos inclusive. El Perú ha diversificado deliberadamente sus relaciones económicas y diplomáticas, y ha prestado especial atención a ampliar el comercio con nuevos mercados en China, Cuba, Europa Oriental y otras partes del Tercer Mundo. Esta diversificación se extiende también a la inversión extranjera. Se ha dado la bienvenida a nuevas propuestas de inversión no solo de Japón y Europa Occidental, sino también de fuentes tan inesperadas como Rumanía, Bulgaria y Albania. Pero, al mismo tiempo, el gobierno no desea perder el contacto con la industria estadounidense. Para muchos funcionarios resultó una decepción que todos los contratos automotores terminaran sin un solo ingresante de EE. UU. Algunos se enojaron con lo que les parecía un boicot corporativo estadounidense a sus planes de industrialización. Del otro lado, algunos en EE. UU. ven una discriminación en el rápido rechazo de la propuesta diesel de Continental y el cuarto lugar en que Chrysler quedó en la crisis automotriz final. Los funcionarios del ministerio explican estos dos resultados en términos tecnológicos. En el contrato automotor, que involucraba un vehículo pequeño, Chrysler enfrentó su Hillman con Toyota y Volkswagen. Esa propuesta no pasaría.

Estas continuas asociaciones con corporaciones multinacionales y grandes casas bancarias han hecho que algunos críticos concluyan que las nuevas reglas peruanas del juego involucran cambios cosméticos, sin alterar las realidades fundamentales de la penetración imperialista y la

dependencia económica.[82] La conclusión depende en gran parte de la definición que uno tenga del imperialismo y la dependencia. Podría, por ejemplo, considerarse que la esencia de esta última es la formación de preferencias de consumo a través de los medios de comunicación del capitalismo occidental. Una vez que los medios han hecho su trabajo, el público ansía los adornos de la vida de clase media occidental y el gobierno debe suministrarlos. Según esta postura, la Revolución peruana no es en absoluto revolucionaria.

Otra imagen de la dependencia se preocupa más por la fortaleza negociadora y la vulnerabilidad a la manipulación por parte de las presiones imperialistas.[83] Según estos criterios, el actual gobierno militar difiere sustancialmente de sus predecesores civiles. Los empresarios y diplomáticos extranjeros consideran que en ocasiones es irracional y a veces errático, pero siempre un adversario formidable en la mesa de negociaciones. Se trata de un gobierno altamente inmune a la penetración política por parte de *outsiders*, ya sean extranjeros o civiles peruanos. Es además probable que siga así, ya que el crecimiento de grandes empresas estatales en los sectores básicos limita la concentración de un poder económico independiente.

Podría sostenerse que, si unas corporaciones multinacionales y los grandes bancos extranjeros actuaran concertadamente, podrían ejercer un poder abrumador en contra de un país tan pequeño como el Perú. Esta eventualidad en realidad parece improbable. Perú ya ganó una lucha contra la corporación más grande del mundo. Es más, mientras Exxon braveaba y General Motors alzaba la nariz, Massey-Ferguson conseguía un contrato. El Perú negocia desde una posición de fuerza siempre que pueda encontrar suficientes empresas como esta última.

Costos y beneficios

Hay mayores problemas para decidir si el Perú realmente está mejor gracias a las nuevas reglas de la inversión extranjera. Sospecho, con todo, que sí lo está, por tres razones.

---

82. V. gr. Quijano 1971; también Germaná 1972.

83. Esta postura es importante en el célebre artículo de Sunkel 1967.

Tal vez la razón mencionada con mayor frecuencia concierne a las ganancias que una supervisión más estrecha puede brindar, al permitir a un gobierno receptor obtener capital y tecnología extranjeros a menor costo. Una supervisión efectiva haría que las ganancias monopólicas supranormales sean menos probables y haría que sea más difícil esconder tales ganancias con pagos de regalías, precios de transferencia y otras tretas honradas por el tiempo.

Tales ganancias son indudablemente reales, significativas y dignas de buscarse, pero sugiero que ellas son la menos importante de las tres formas de ganancia que las nuevas reglas le pueden dar al Perú. Esto se debe a que la mitología de las tasas de utilidad de las empresas extranjeras probablemente ha superado a la realidad, por un amplio margen. Mi impresión es que, en el Perú, las empresas extranjeras generalmente han tenido ganancias a las que mejor se describe como saludables pero no extravagantes. Los pocos casos que lindan con esto último, por lo general, involucraban viejas concesiones mineras y petroleras. Virtualmente en todo el Tercer Mundo las concesiones, tal como se las redactaba hace veinte años, eran regalos. Sin embargo, en los últimos años las condiciones se han vuelto más estrictas en la mayoría de los países sin recurrir a la revolución.[84]

La segunda fuente de ganancias radica en la satisfacción general de una sociedad que obtiene las cosas por sí misma. Los economistas han incorporado esta idea a sus marcos conceptuales considerando al nacionalismo como un bien de consumo colectivo.[85] Si bien este puede parecer un concepto algo artificial, el fenómeno sí es real e importante. Los logros de una nación se reflejan en cada uno de sus ciudadanos. Un país que está obligado a emplear empresas extranjeras para lograr sus tareas productivas significativas puede sentir poco orgullo de sí mismo. Sus ciudadanos inevitablemente sentirán que la falta de logros económicos de su nación se refleja sobre ellos de mal modo.

La creación de empresas peruanas y un liderazgo peruano dentro de la economía nacional indudablemente brinda una satisfacción. También trajo consigo el más serio desafío que el Perú haya enfrentado este

84. Véase Wells 1968. También Smith y Wells 1975.

85. Johnson 1967. Véase también Albert Breton 1964.

siglo. Habiendo construido una red de empresas estatales destinadas a controlar las cumbres de la economía, ahora los peruanos estarán obligados a manejar, administrar y desempeñar las funciones empresariales como nunca antes. Los beneficios a obtenerse venciendo exitosamente este desafío son los mayores de todos. Ello involucra nada menos que cambiar la personalidad de una nación, de modo tal que pueda extraer el desarrollo del subdesarrollo. En otro lugar he sugerido que el mayor obstáculo al progreso económico de la historia peruana ha sido que las elites tradicionales comprendían en su seno a cobradores de rentas antes que empresarios.[86] El costo social de este hecho económico resulta incalculable. La oportunidad de escapar a este triste legado es, tal vez, el mayor beneficio potencial que podría obtenerse con la actual decisión gubernamental de asumir el papel de gerente en sus tratos con las empresas extranjeras.

Mencionar esta oportunidad es hablar también del peligro que el Perú enfrenta con el curso que ha elegido. En la siguiente década, la economía peruana prosperará o se atrofiará según la efectividad con que se administren las nuevas empresas públicas. Esta preocupación ya se ha enfatizado supra, en particular con respecto al desarrollo minero de Cerro Verde, pero el reto está presente en cada sector que cuenta con empresas estatales.

Las nuevas reglas del juego presentan un desafío para la burocracia normal, tanto como para las empresas estatales. Estas reglas son complejas e involucran todas las diversas dimensiones del control ya mencionadas como parte de la Decisión 24. El desafío burocrático radica en conseguir este control sin espantar inadvertidamente a los posibles inversionistas del Perú. El peligro del sistema radica particularmente en que se desaliente a los pequeños inversionistas, tanto extranjeros como nacionales, que no cuentan con una influencia especial y que tal vez jamás serían rescatados de las trabas burocráticas con una intervención especial.

Los planes de inversión de empresas más grandes, más visibles y más influyentes tampoco están libres de problemas similares. El examen de los contratos de tractores y diesel, por ejemplo, crea temores de que

86. Hunt 1984 [1973] (también un capítulo de este tomo).

dada su misma complejidad, el progreso industrial pueda naufragar en un océano de trámites. La principal garantía de que esto no sucederá radica en la importancia que el gobierno asigne al desarrollo de estas empresas. Tales contratos podrían, por ende, funcionar solo en industrias clave que tengan la continua atención del gobierno.

Actualmente, estas son las industrias que el Perú desea recibir por la negociación andina. El apuro por comenzar y mejorar así la posición negociadora tiende a hacer a un lado todas las consideraciones de costo. Infortunadamente, un país no puede desarrollarse eficientemente según una ventaja comparativa en evolución, si la estructura industrial del próximo siglo ha de decidirse mañana. Solo podemos esperar que la pérdida de eficiencia no sea demasiado grande el día después de mañana.

Muchas empresas extranjeras tienen este mismo sentido de apremio. No están seguras de a dónde se dirige el Grupo Andino, pero preferirían no quedarse atrás. Por ejemplo, tras perder el contrato de los tractores en Perú, Fiat consiguió uno en Bolivia y ha buscado otras cabezas de playa en Colombia.

Por lo tanto, en los próximos años el flujo de nuevas inversiones y tecnologías debe dejarse a los Fiat y Massey-Ferguson del capitalismo mundial, empresas cuyas estrategias a nivel del mundo piden una expansión agresiva en nuevos mercados como el Grupo Andino. Tales empresas probablemente podrán satisfacer las necesidades tecnológicas básicas del Perú en años venideros. Debe, con todo, reconocerse que al pasarse a un nuevo corpus de reglas para la inversión extranjera directa, el Perú inevitablemente ha cambiado la cantidad por la calidad. La cantidad se reduce no porque las condiciones disponibles en un Perú transformado sean indeseables, sino más bien por los riesgos. El futuro aún es oscuro y la incertidumbre rodea a los inversionistas por todos lados. La pérdida de algo de inversión extranjera es un precio que hay que pagar a cambio del rápido cambio institucional de la Revolución peruana.

Entonces, para resumir, los beneficios para el Perú yacen en el ímpetu prestado al desarrollo de los recursos humanos del país, el orgullo nacional al lograr algo y los pagos más bajos dados a los factores de producción extranjeros necesarios. Los costos radican en las pérdidas de eficiencia provocadas por la dependencia de empresas públicas inexpertas, procedimientos de control burocráticos complicados, un apresurado compromiso con proyectos masivos en la carrera por las posiciones de

negociación en el Grupo Andino, y la pérdida de algunos inversionistas extranjeros que no están dispuestos a incurrir en los riesgos relacionados con el cambiante entorno político peruano. El actual gobierno peruano ha desarrollado estas nuevas reglas confiado en que los beneficios superan a los costos. Creo que la mayoría de los observadores extranjeros coincidiría, tal vez después de pensarlo por un momento.

Capítulo 7

Perú: la actual situación económica en una perspectiva de largo plazo[1]

Introducción

Este análisis de la economía peruana es a la vez una descripción y un diagnóstico. El componente descriptivo examina el crecimiento peruano en el largo plazo, para de esa manera hacer generalizaciones sobre esta experiencia. Se exploran entonces numerosas cuestiones: ¿realmente cuán alta ha sido la tasa de crecimiento en el largo plazo?, ¿cómo queda la tasa de crecimiento peruana cuando se la compara con la de otros países o regiones?, ¿cuál es la mejor manera de dividir esta experiencia en periodos?, ¿qué criterios deben usarse para determinarlos?

Por otro lado, la parte de diagnóstico explica la experiencia del crecimiento. Ella se inicia con una evaluación de las causas inmediatas del

1. Presentado en una conferencia en 1993. Se publicó por primera vez en inglés como "Peru: The Current Economic Situation in Long-Term Perspective", en Efraín Gonzales de Olarte, ed., *The Peruvian Economy and Structural Adjustment: Past, Present, and Future* (Miami: North-South Center Press, 1996), pp. 11-57. Luego, en 1997 se publicó en castellano con el título *Ajuste estructural en el Perú. Modelo económico, empleo y descentralización* (Lima: Instituto de Estudios Peruanos). Agradezco a Javier Flores Espinoza por la traducción.

crecimiento: las tasas de ahorro e inversión domésticas, y el flujo de capital extranjero. En este contexto se discuten los auges (*booms*) exportadores que le dieron al Perú breves saltos periódicos de crecimiento. El diagnóstico trasciende luego el ámbito de las tasas de ahorro e inversión, para considerar los factores básicos, o requisitos, que dan origen al crecimiento de largo plazo. Se examinan dos conjuntos de requisitos. El primero de ellos fue desarrollado e implementado por Arthur Lewis, para explicar la experiencia del crecimiento diferencial del mundo tropical antes de la Primera Guerra Mundial[2], mientras que el segundo ha sido utilizado más recientemente por estudiosos de la economía política.[3]

Hechos sobre el crecimiento de largo plazo

El primer hecho que vale la pena señalar acerca del crecimiento peruano en el largo plazo, es que en realidad sabemos muy poco de él. En función de nuestros conocimientos sobre el crecimiento, los 173 años de existencia republicana peruana (1821-1993) pueden ser divididos en tres periodos. Los 44 últimos años (1950-1993) están cubiertos por datos adecuados de las cuentas nacionales. Sin embargo, los 37 años precedentes (1913-1949) han sido esbozados usando proyecciones retrospectivas no confiables, y el lapso de 92 años anterior a ellos (1821-1912) se encuentra esencialmente en blanco.[4]

El siglo XIX: la era de la inferencia

Para este periodo más temprano, debemos dejar atrás la seguridad de las cifras y hacer inferencias sobre el crecimiento a partir de varias fuentes

2. Lewis 1970.
3. Haggard 1990, Vogel 1991.
4. De modo más exacto, los estimados de las cuentas nacionales peruanas comienzan en 1942, no en 1950, pero las subsiguientes revisiones metodológicas solo se extienden hasta este último año. Por lo tanto, la información para 1942-1949 cae dentro de la categoría de no confiable y es más correcto incluirla en el periodo anterior de proyecciones retrospectivas. Los estimados iniciales se encuentran en Banco Central de Reserva del Perú 1962 y, sus revisiones, en Banco Central de Reserva del Perú 1966.

dispares. Solamente se cuenta con un estimado de la renta nacional para uno de los cien años del siglo XIX y este, desafortunadamente, no es confiable. No solo está basado en fuentes incompletas, sino que tampoco cuenta con el respaldo de evaluaciones de años vecinos, lo cual podría darle un mayor significado y confiabilidad.[5]

Para otros países, se han realizado avances sustancialmente mayores en el cálculo del crecimiento económico durante el siglo XIX. Por ejemplo, las cifras para México y Brasil cubren la mayor parte del siglo, y en ambos casos muestran un estancamiento en el producto *per cápita*.[6] Si bien esta parece haber sido la norma en toda América Latina, los países más desarrollados de Europa y Norteamérica crecían de modo lento pero seguro en términos *per cápita*, dando como resultado el surgimiento de una brecha norte-sur, la cual se ha vuelto aun más grande en el siglo XX.

De hecho, en toda América Latina, la impresión general es de un estancamiento económico durante el siglo XIX. Este cuadro sombrío se atenúa en algo solo con los indicios de un renovado crecimiento después de 1880, en especial en Argentina y México. En este lapso, Lewis (1970) encuentra un crecimiento en varias partes del mundo tropical.

El Perú ciertamente encaja en esta impresión generalizada de un estancamiento. Si bien para otros países 1880 trajo consigo unas renovadas oportunidades de crecimiento, para el Perú fue un desastre político y económico del que le tomaría por lo menos veinte años recuperarse. Si el Perú tuvo alguna oportunidad de crecer durante el siglo XIX, ella indudablemente debe haber sido en un momento anterior, a saber, en la Edad del Guano.

La experiencia peruana del crecimiento, durante su etapa republicana decimonónica, puede ser dividida en tres periodos principales. El

5. El estimado para 1876-1977 se encuentra en Hunt 1984 [1973] (también un capítulo de este tomo). La discusión de la metodología y algunas tentativas de revisión hacia arriba en Berry 1990. Boloña (1991, Apéndice II) usa dicho estimado como una forma de evaluar la exactitud de estimados alternativos para el temprano siglo XX. Recientes trabajos han mejorado la calidad de las fuentes disponibles con las cuales calcular la renta nacional. En Gootenberg 1989 se desarrolla un índice de precios para el siglo XIX y los datos demográficos son analizados en Gootenberg 1995 [1991].

6. Maddison 1983.

primero, la época de los caudillos, que va de 1821 hasta aproximadamente 1840, ha sido considerado como un periodo de caos político y deterioro económico. Recientemente se ha identificado una coherencia política que subyace a este periodo, gracias al trabajo de Paul Gootenberg (1997 [1989]); sin embargo, la imagen tradicional de un retroceso económico persiste. Los observadores contemporáneos se lamentaban por el deterioro, tanto del capital físico como del nivel de actividad económica, que tuvo lugar hacia finales de esta fase en Lima, así como en varias provincias remotas de la sierra.[7]

Con toda seguridad, la Edad del Guano que siguió fue una en la cual el deterioro se detuvo. Sin embargo, es menos claro si hubo o no un crecimiento significativo. Los historiadores han tratado a este periodo como un fracaso económico, postulando que se creó una imagen de prosperidad a pesar de la ausencia de un crecimiento económico significativo.[8] Seguramente esta dura apreciación se debe a una sensación de disgusto, producida por el caos de la vida política y las finanzas públicas durante esta era, así como a la desilusión provocada por el colapso económico y la derrota militar que marcaron su final. Las debilidades económicas y sociales peruanas fueron flagrantemente expuestas por la Guerra con Chile.[9] Sin embargo, estas evaluaciones negativas de la Edad del Guano no están fundadas en una apreciación calmada y cuantitativa de las evidencias del crecimiento, pues dicha evaluación todavía está por hacerse.

Sin embargo, sí hay abundantes evidencias de crecimiento en esta época. La producción del azúcar y el algodón para la exportación se expandió por los valles costeños, y la minería revivió en la sierra. En Lima se fundaron los primeros bancos y el guano mismo produjo altos niveles de ingreso que financiaron el proceso de urbanización de esta ciudad. Con todo, no queda del todo claro el significado, en términos nacionales, de este incremento en la actividad. Al contar con un sector capitalista incipiente pero en crecimiento, y un gran y estancado sector de subsistencia, la economía peruana de ese entonces coincidía bastan-

---

7. Hunt 1984 [1973]: 86-87.

8. Basadre 1969, Levin 1964 [1960].

9. Bonilla 1980b.

te bien con el modelo bisectorial de Lewis. El crecimiento económico nacional probablemente fue bastante bajo, no debido a que el sector capitalista basado en el guano no creciese, sino a que este seguía siendo demasiado pequeño.

El tercer periodo, que va de 1880 hasta finales de este siglo, estuvo caracterizado por el colapso económico y la devastación causados por la guerra. El colapso fue bastante rápido pero la recuperación fue gradual, y por lo tanto resulta difícil establecer la fecha en que este periodo se cierra. La información disponible muestra que las exportaciones peruanas alcanzaron un punto máximo a mediados de la década de 1870, cayeron a un punto bajo en 1881 —lo cual constituye una caída del 77% respecto al quántum— y no volvieron al nivel del pico anterior sino alrededor de 1904.[10] Dado que en ese entonces el dinamismo de las exportaciones era probablemente la única fuente de crecimiento del ingreso en el Perú, resulta razonable inferir que este no creció en el último cuarto del siglo XIX.

Por lo tanto, estos tres periodos de la experiencia económica peruana en el siglo XIX conforman una fase inicial de caída, una segunda fase de avance modesto y un tercer periodo de colapso y recuperación —una trayectoria en forma de U, cuyo término no estaba muy por encima de su principio—. Así, y a pesar de los avances producidos durante la Edad del Guano, el Perú con toda seguridad refleja la generalizada condición latinoamericana de un estancamiento económico durante el siglo XIX.

El siglo XX: la era de los estimados

A partir de 1900 se cuenta, para cada año, con estimados de uno u otro tipo del producto bruto interno (PBI). Sin embargo, solo existen índices de precios a partir de 1913, lo cual hace que únicamente sea posible estimar una serie real del PBI a partir de esta fecha. En realidad, todos los estimados de años anteriores a 1942 han sido elaborados usando aproximaciones matemáticas, las cuales dependen de una relación estable entre el PBI, de un lado, y una o más de las estadísticas económicas disponibles (por ejemplo, exportaciones, gastos gubernamentales y oferta mo-

10. Hunt 1973a: cuadros 9, 24 (también un capítulo de este tomo). La cifra del año cumbre de la década de 1870 es un promedio de 1874 a 1878.

netaria). En el más reciente de dichos estudios, Carlos Boloña resume investigaciones anteriores y demuestra, mediante una serie de pruebas, que sus propios cálculos parecen ser los más razonables.[11] Su método es bastante keynesiano: él calcula un multiplicador de los gastos, asume que las únicas formas significativas de gastos autónomos son las exportaciones y los gastos de gobierno, y multiplica el uno por el otro para llegar a un PBI estimado.

Los estimados de Boloña para el Perú son usados por Angus Maddison (1989) en su estudio monumental del crecimiento económico mundial en el siglo XX. Dicho estudio no solo constituye una forma conveniente de examinar la experiencia económica peruana del crecimiento durante este siglo, sino también de insertarla dentro de un contexto internacional. Las cifras más prominentes aparecen abajo, en los cuadros 1, 2 y 3.

El primer punto a señalar acerca de las cifras presentadas en el cuadro 1 es que Maddison brinda una norma de validez mundial con la cual se puede observar el crecimiento económico real en el siglo XX: 3% al año en el PBI total y 1,7% *per cápita*. Las tasas de crecimiento de las principales regiones del globo fueron notablemente similares durante los 88 años considerados en este cuadro. Sin embargo, en función del PBI total, América Latina demostró una tasa de crecimiento ligeramente más alta que las otras regiones. En cuanto al Perú, su tasa de crecimiento del PBI total estuvo ligeramente por encima del nivel mundial, mientras que la tasa *per cápita* estuvo por debajo de este.

Tres factores adicionales salen claramente a la luz cuando subdividimos esta experiencia de un siglo de crecimiento en subperiodos importantes. El primero de ellos comprende el notable giro ocurrido en Asia a mediados de siglo. Si bien esa región permaneció estancada durante la primera mitad del siglo XX, durante la segunda mitad fue la región de mayor crecimiento en términos *per cápita*. Este giro se debió a varios factores, el más importante de los cuales quizás sea la consolidación del comunismo en China. Con todo, también fueron importantes la Revolución Verde y las exitosas historias orientadas a la exportación del Asia

11. Boloña 1981: Apéndice II.

oriental y sudoriental.[12] Es también digno de resaltarse el crecimiento excepcional alcanzado por todas las regiones entre 1950 y 1973. Maddison denomina "Edad de Oro" a esta etapa y en verdad lo fue, aunque en ese entonces casi nadie la reconoció como tal. Una vez más, todas las regiones participaron del alto crecimiento de esta fase, sin precedentes en la historia mundial. Asia experimentó el crecimiento más rápido de su historia durante el periodo más reciente, que va de 1973 hasta 1987, el año final de Maddison. De otro lado, todas las demás regiones ingresaron a periodos de estancamiento relativo. América Latina fue la que cayó de modo más dramático en esta fase de menor rendimiento; tal fue el malévolo efecto de la crisis de la deuda latinoamericana.[13] El Perú parece ser un país latinoamericano bastante representativo de todas las diversas subfases presentadas en el cuadro 1, salvo por la más reciente, en la cual su caída económica fue más dura que la norma.[14]

La experiencia peruana del crecimiento es detallada en los cuadros 2 y 3. En el cuadro 2 se muestran las tasas de crecimiento de largo plazo, que cubren la mayor parte del siglo XX, para el Perú y para una selección de países del hemisferio occidental, los cuales son usados con mayor frecuencia como medida comparativa. En términos *per cápita*, los datos indican que Brasil ha experimentado un crecimiento relativamente alto, mientras que el de Argentina ha sido relativamente bajo. Los otros cinco países han experimentado tasas de crecimiento de largo plazo bastante similares, incluyendo al Perú y a Estados Unidos. Así, la observación cuidadosa y a largo plazo del siglo XX, muestra que el crecimiento latinoamericano ha estado cerca del nivel mundial (y del de los Estados Unidos). Aun más importante es que el crecimiento peruano ha estado cerca de la norma latinoamericana; de hecho, en este siglo el Perú ha sido un país bastante típico en función del crecimiento económico. Esta observación ciertamente es positiva, en especial dada la imagen pesimista

---

12. Nótese que Maddison incluye a Japón entre los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), no en Asia.

13. La anterior Unión Soviética y Europa Oriental indudablemente serían las regiones afectadas de modo más adverso en este periodo, si su final fuese extendido de 1987 al presente.

14. La dureza de la caída peruana sería aun mayor si el año final fuese extendido de 1987 al presente.

del Perú y de sus expectativas económicas, tan ampliamente difundida en los últimos años.

Las tasas de crecimiento medias de este siglo, para los diversos países enumerados en el cuadro 2, no parecen diferir mucho entre sí; ellas dan la impresión superficial de que la experiencia del crecimiento de estos países fue bastante similar. Sin embargo, después de un examen cuidadoso de los datos sí aparecen diferencias; una de ellas se encuentra en las dos últimas columnas del cuadro 2. Estas columnas buscan demostrar que una pequeña diferencia porcentual da como resultado una gran diferencia absoluta cuando se acumula por casi un siglo. Por ejemplo, el crecimiento *per cápita* del Brasil superó al de Argentina "solo" por 1,8% al año (2,7% contra 0,9%, respectivamente); sin embargo, esto significa que en el Brasil, el PBI *per cápita* creció por un factor de más de seis, en comparación con menos de dos para Argentina. Al mismo tiempo, el PBI *per cápita* casi se triplicó en los demás países analizados.

Durante distintas subfases del siglo XX aparecen más variaciones en la experiencia del crecimiento de estos países. Estas variantes figuran en el cuadro 3, en donde las subfases son mostradas con mayor precisión que en el cuadro 1. Sorprende la diversidad de experiencias. Buena parte de la turbulencia sociopolítica de la historia de estos países en el siglo XX se manifiesta claramente en sus tasas de crecimiento. Aquí se aprecian los efectos macroeconómicos de la lucha mexicana por formar una nueva sociedad después de su revolución; el trauma chileno de la lucha de clases a comienzos de los años setenta; el "milagro" brasileño, y el curso a la deriva de Argentina, de la "Guerra Sucia" a la crisis de la deuda. Los únicos países que mantuvieron un crecimiento *per cápita* positivo en todos los periodos fueron Brasil y Colombia, pero el primero ha tenido serios tropiezos desde 1987.[15]

El cuadro 3 también resalta los periodos en los cuales la economía peruana crecía muy por encima del crecimiento poblacional, así como aquellos en los cuales apenas si podía mantener el paso. Es más, mues-

15. Para Colombia, los primeros trece años del siglo, también omitidos del cuadro, probablemente fueron un periodo de estancamiento económico debido a la Guerra de los Mil Días. Probablemente sea correcto decir que además de la depresión de los años treinta, todos los países latinoamericanos han vivido otros periodos de reveses económicos.

tra dos periodos distintos de alto crecimiento *per cápita*: un temprano periodo civilista y el gobierno de Augusto B. Leguía (1913-1929), y uno posterior de crecimiento exportador en los años cincuenta y sesenta. La tasa del primer periodo podría ser dejada de lado como una aberración estadística, si no fuera porque se calcula, sobre la base de estimados más confiables, que Chile alcanzó la misma tasa de crecimiento. Estas estadísticas nos llevan a una conclusión sorprendente: entre 1913 y 1929, Chile y Perú fueron los países que crecieron con mayor velocidad en todo el hemisferio occidental. Solo podemos presumir, a partir de los factores en ese entonces comunes a ambas economías, cuáles de ellos causaron este rápido crecimiento, a saber, el desarrollo de la minería del cobre y la apertura del Canal de Panamá.

El impacto de la Gran Depresión puede verse en las tasas de crecimiento registradas entre 1929 y 1938. Sin embargo, las cifras son algo engañosas, puesto que todos los países se vieron afectados de modo negativo. Ello no obstante, algunos países —como Brasil y Colombia— se recuperaron con mayor rapidez, mostrando así un crecimiento positivo en este periodo. Los Estados Unidos, mientras tanto, seguían estancados en la llamada Recesión de Roosevelt, de 1937-1938. En general, los países latinoamericanos, el Perú incluido, se recuperaron de la Gran Depresión con mayor rapidez que los Estados Unidos.[16]

Si bien la experiencia peruana de los años treinta parece ser bastante representativa, el cuadro muestra también una desviación de la norma entre 1938 y 1950. En este periodo, el Perú es el único país del cuadro que no logró alcanzar un crecimiento significativo del PBI *per cápita*. Tal vez se trata de una aberración estadística; de otro lado, es muy posible que ella esté señalando las convulsiones políticas y económicas que caracterizaron el periodo del APRA y Bustamante, entre 1945 y 1948.

El crecimiento se aceleró fuertemente después de 1950, cuando el Perú y la mayoría de los demás países entraron en la "Edad de Oro" de Maddison. Sin embargo, después de 1965 este cayó fuertemente en el Perú y aun más en Chile, mientras que en los demás países examinados persistió con fuerza. De esta forma, la Edad de Oro terminó prematuramente para estos dos países. Poco después de 1965, el Perú cayó en una crisis fis-

16. Díaz-Alejandro 1982.

cal con Fernando Belaúnde Terry, y en la revolución desde arriba de Juan Velasco Alvarado. De otro lado, Chile experimentó su propia revolución después de 1970, bajo la Unidad Popular. En ambos casos, el crecimiento económico se vio erosionado, o se detuvo, por una lucha distributiva.

El último periodo examinado en el cuadro, que va de 1973 a 1987, está conformado por dos subfases distintas. La primera, de 1973 a 1982, estuvo signada por un crecimiento inestable y un creciente endeudamiento; la segunda, de 1982 al presente, está caracterizada por la crisis de la deuda. Todos los países sufrieron con esta crisis (Colombia tal vez menos); por lo tanto, las diferencias en las tasas medias de crecimiento para todo el periodo, estuvieron determinadas en gran medida por los acontecimientos sucedidos en los años setenta. Los países con el crecimiento más bajo a lo largo del periodo —Argentina, Chile y Perú— fueron precisamente los únicos países latinoamericanos atrapados en una recesión a finales de dicha década, mientras que otros, como Brasil y México, gozaban de los últimos días impetuosos del crecimiento con deuda.

El caso chileno merece un comentario aparte. Actualmente, el reciente "milagro" chileno es resaltado bastante e incluso envidiado. Una perspectiva de larga duración lo hace aun más milagroso, pues este fuerte y reciente crecimiento siguió a sesenta años de estancamiento relativo, incluyendo los catorce años posteriores al golpe de 1973, cuando el crecimiento *per cápita* fue esencialmente nulo. El caso chileno demuestra que la reestructuración neoliberal es un largo proceso y que transcurre bastante tiempo antes de que se puedan ver resultados positivos y duraderos.

Resumiendo la experiencia peruana

En líneas generales, la experiencia peruana del crecimiento parece haber estado cerca de la norma latinoamericana. Durante el siglo XIX, la economía peruana estuvo algo estancada; durante el siglo XX ha crecido de modo modesto, pero apreciable, en términos *per cápita*. Sin embargo, el examen de periodos más breves revela una historia económica singular y algo más turbulenta.

En el siglo XX, la era de los estimados, los datos de los seis países latinoamericanos cubiertos por Maddison indican periodos con un alto crecimiento económico *per cápita*. Sin embargo, en este siglo, todos ellos también han sufrido periodos de inestabilidad y recesión económica.

Para algunos, como Brasil y Colombia, los periodos con reveses no han sido lo suficientemente largos o frecuentes como para que tuviesen mayor efecto sobre el crecimiento global. Para otros —por ejemplo, México, Argentina, Perú y Chile— los periodos de estancamiento han sido o bien largos, o bien se han repetido. Los países actualmente desarrollados también han sufrido guerras y otras calamidades económicas. En este siglo, la Gran Depresión se encuentra grabada en el registro estadístico de los Estados Unidos como una gran cicatriz. A pesar de ello, los datos sugieren que los países actualmente desarrollados de Europa y América del Norte no han crecido con mayor rapidez que los de América Latina, sino de modo más constante. Esto es cierto a partir de 1950, pero probablemente también lo fue en el siglo XIX.

No hay mejor ejemplo de lo dañina que es la inestabilidad, que el Perú: este se encontró entre los países de crecimiento más rápido del hemisferio occidental durante dos periodos substanciales del siglo XX, 1913 a 1929 y 1950 a 1965; pero también sufrió un estancamiento o deterioro económico en las décadas de 1930, 1940, 1970 y 1980, y recientemente en la de 1990. Algunas de estas experiencias adversas tuvieron causas indudablemente externas, como las de los años treinta y ochenta; es muy posible que otras fuesen autoinfligidas, como las de fines de los años cuarenta y setenta. En cuanto a la economía peruana en el siglo XIX, la inestabilidad ciertamente estuvo presente, tal vez en mayor medida. Es más, la inestabilidad peruana probablemente fue a contracorriente de las tendencias generales latinoamericanas. Si bien la mayor parte de América Latina sufrió un estancamiento a mediados del siglo XIX, el Perú, en cambio, experimentó cierto crecimiento durante la Edad del Guano; pero, cuando el crecimiento se inició en el resto de América Latina en el último cuarto del siglo, la economía peruana colapsaba.

La conclusión más contundente a extraer de este examen de los hechos es que lo que debe ser explicado es la inestabilidad que el crecimiento ha tenido en el Perú, y no la incapacidad de crecer.

Explicando la experiencia peruana del crecimiento

La causa inmediata del crecimiento económico es la acumulación de capital físico, capacidades (o sea, capital humano) y tecnología, y su combinación y asignación efectivas. Todos estos factores han sido analizados

en los estudios sobre las fuentes del crecimiento, pero los problemas referidos tanto a la medición como a la interpretación hacen que ellos con frecuencia sean difíciles de entender.[17] En aras de la simplicidad, el ámbito del presente análisis se limita al proceso de acumulación de capital físico, asumiéndose que los demás factores tienen un efecto implícito en la relación capital-producto.

En el marco de Harrod-Domar —derivado de la tradición keynesiana, que ve el comportamiento de los ahorristas como poco sensible a la tasa de interés—, la tasa de crecimiento se deriva de la tasa de ahorro; las inversiones se acomodan al monto del ahorro disponible. Sin embargo, este marco teórico no es del todo aplicable en el caso de una economía abierta, con movilidad del capital internacional. En este medio, un proyecto de inversión no tiene por qué verse constreñido por los ahorros domésticos, si puede, en lugar de ello, ser financiado desde el extranjero.

¿Hasta qué punto, en el pasado peruano, fue móvil el capital internacional? La respuesta es, por supuesto, que solo en una medida limitada. Los riesgos y la falta de información impusieron unos límites que han variado en el tiempo. Durante la mayoría de los periodos de la historia republicana peruana, se consideró que la inversión de carteras era demasiado riesgosa. Fue solo en las décadas de 1820, 1870, 1920 y 1970 que los inversionistas fueron lo suficientemente audaces, o que el recuerdo de anteriores cesaciones de pago se había ya olvidado, como para que el dinero de los préstamos fluyese en abundancia al gobierno peruano. Fuera de esa única década, en cada uno de esos ciclos de cincuenta años la entrada de capitales ha consistido no en inversión de cartera, sino en inversión directa. Por lo general, los inversionistas extranjeros han preferido encontrarse en el lugar y mantener un ojo avisor sobre su dinero.

Por supuesto que las oportunidades de inversión que rendían altos retornos fueron especialmente atractivas para los inversionistas extranjeros. Lo más frecuente era que estas se encontrasen en las exportaciones. En teoría, las nuevas oportunidades de inversión podían surgir en cualquier parte de una economía, pero era más probable que las nuevas oportunidades significativas se encontrasen en la exportación, debido al gran tamaño del mercado potencial, a saber, el mercado mundial. La

17. Seminario 1992.

inversión en la exportación de productos primarios podía igualmente dar lugar a sustanciales rentas provenientes de la explotación de los recursos naturales. Los inversionistas extranjeros mantuvieron una ventaja competitiva en la exportación: estaban familiarizados con las necesidades del mercadeo y las operaciones a gran escala —las empresas mineras, en particular— jugaban a su favor debido a su capacidad para movilizar grandes cantidades de capital.

Esta discusión se centra en la importancia que los ciclos de exportación tienen en el largo plazo, la cual ha sido bastante comentada en el caso de la historia peruana (y brasileña).[18] En el pensamiento cortoplacista de las últimas décadas se daba la bienvenida a los auges (*booms*) exportadores, pues las políticas de substitución de importaciones habían creado economías constreñidas por la restricción externa, y se había elevado el precio-sombra de las ganancias provenientes de las exportaciones. Pero desde una perspectiva más larga, los *booms* exportadores estimularon a los inversionistas extranjeros para que invirtiesen, elevando así la tasa de inversión doméstica por encima de las restricciones impuestas por el ahorro doméstico.

Si bien los ciclos de exportación han sido bastante comentados en la historiografía peruana, no lo ha sido en cambio el crecimiento constante que un estímulo exportador puede iniciar —esto es, la teoría de las materias primas (*staple theory*)—. Esta teoría, que fuese desarrollada en Canadá, apreciada en la Argentina y generalizada por Albert Hirschman, no ha llamado mucho la atención en el Perú.[19]

Resumiendo, los determinantes inmediatos del crecimiento peruano se encuentran en la tasa de ahorro doméstica y en el flujo de capital extranjero, que hizo posible que las tasas de inversión superaran a las tasas de ahorro. Sin embargo, estos flujos de capital han sido erráticos debido a que el Estado y las exportaciones, sus dos destinatarios principales, han sido inestables. Si bien la inestabilidad estatal es evidente (de tiempo en tiempo este queda en bancarrota), no es tan obvia la de las exportaciones.

Estas conclusiones nos llevan a varias interrogantes empíricas: ¿cuál ha sido la tasa de ahorro doméstica? ¿Cómo ha evolucionado a lo

18. Thorp y Bertram 1988 [1978], Furtado 1962 [1959].

19. Watkins 1963, Caves 1966, Diéguez 1969, Hirschman 1977.

largo del tiempo? ¿Cómo queda en comparación con la de otros países? ¿Hasta qué punto el flujo de capital extranjero ha permitido que las tasas de inversión superen a las de ahorro? ¿Por qué es que la experiencia exportadora peruana ha sido tan inestable? ¿Por qué motivo la teoría de las materias primas (*staple theory*) ha atraído tan poco interés?

Ahorro, inversión y exportaciones

Ahorro e inversión

Las estadísticas sobre el ahorro y la inversión ponen a prueba tanto la paciencia como la cordura del investigador, ya sea cuando se emprenden comparaciones internacionales, o solo se observan tendencias a largo plazo en el Perú. Todas las fuentes parecen contradecirse por razones de revisión, definición o simple confusión. Por lo tanto, aquí comenzaremos por examinar las estadísticas relevantes, y aparentemente sólidas, utilizadas para las comparaciones internacionales por el Banco Mundial.

Las estadísticas del Banco Mundial presentadas en el cuadro 4 dan una amplia perspectiva internacional a las cifras peruanas sobre el ahorro y la inversión. Los países escogidos para la comparación fueron seleccionados sobre la base de su interés intrínseco. Son también los mismos países que resultarán apropiados para la comparación internacional de la presión tributaria abajo presentada.[20]

Tanto para las tasas de ahorro como de inversión, la mayoría de los países examinados en el cuadro muestran tasas de alrededor del 20%. Solo varios de los más pobres, como Pakistán y Malawi, registran tasas de ahorro que se encuentran más cerca del 10% que del 20%. En el otro extremo, los países superexportadores y de alto crecimiento del Asia oriental resul-

20. Las estadísticas disponibles sobre la recaudación de impuestos se refieren únicamente a los gobiernos centrales. Por lo tanto, las comparaciones internacionales tienen sentido solo cuando están limitadas a países en los cuales los gobiernos locales tienen un papel menor en la recaudación. Esta restricción hizo que no se tuviese en cuenta a países como los Estados Unidos, Japón y Alemania. En el Asia se incluyó a Pakistán y la India debido a su tamaño, mientras que Corea y Singapur fueron incluidos debido al gran interés por los superexportadores del Asia oriental. En África, Malawi y Kenia son dos de los pocos países con cifras disponibles para los primeros años. En América Latina, los siete países más grandes están incluidos en el cuadro.

tan ser tan extraordinarios en sus tasas de ahorro e inversión como en sus tasas mejor conocidas de exportación y crecimiento del PBI. Sin embargo, al hacer a un lado a estos exportadores, resulta notable la similitud de las tasas de ahorro e inversión de las principales regiones del mundo.

Esta similitud se ve con mayor facilidad en el cuadro 5, que agrupa las cifras por país presentadas en el cuadro 4, en simples promedios continentales. Al lado de la inversión, el carácter común de un estimado del 20% parece ser especialmente marcado para todas las regiones, salvo Asia, en donde la tasa es aun más alta. La mayor dispersión de las tasas del lado del ahorro doméstico implica una dispersión similar de la experiencia con el ahorro extranjero, esto es, el flujo neto de capital. Las únicas cifras positivas altas para este flujo, las recientemente registradas en África y antes en Asia, deben ser atribuidas a la ayuda extranjera y a los préstamos del exterior, antes que a la inversión extranjera directa. En cuanto a Latinoamérica, las cifras absolutas más altas son las recientes cifras negativas, que señalan los efectos perniciosos de la crisis de la deuda.

Estas cifras también parecen implicar que casi todos los países del mundo han experimentado la progresión prevista por Lewis: el paso de una tasa de ahorro de 5% a 15%. Sin embargo, Lewis se refería al ahorro neto. Su marco incorporaba una tasa de crecimiento del 5%, impulsada por una tasa de ahorro neto del 15% y una relación marginal capital-producto (ICOR) de 3.[21] Sin embargo, las cifras de los cuadros 4 y 5 reflejan cifras brutas; para hacerlas comparables debe calcularse y restarse la depreciación.

Los estimados de la depreciación, que inevitablemente se encuentran entre los elementos más débiles en el marco de la contabilidad nacional, se expresan a menudo como un porcentaje del PBI; una cifra razonable sería 8%.[22] Así, una tasa de inversión bruta del 20% implicaría

21. Las siglas son del inglés: *incremental capital-output ratio*.

22. Obsérvese que estas cifras deben ser consistentes con cifras razonables para el promedio de vida del capital y la relación capital-producto promedio. El promedio de vida es un equilibrio entre equipos de vida corta y construcciones de vida larga. Considérense los valores promedio de veinte y cincuenta años. En estos dos casos, la inversión anual de reemplazo para mantener el stock de capital existente sería de 5% y 2% de dicho stock, respectivamente. Con una relación capital-producto (ICOR) de tres, la depreciación (como porcentaje del PBI) sería así de 15% y 6%, respectivamente. La cifra de 8% cae dentro de este rango, pero implica una vida más cerca

una tasa neta del 12% y una tasa de crecimiento de 4%. Esta cae por debajo de la meta de Lewis; salvo para Asia oriental, al mundo no le fue muy bien en la década de los ochenta.

Para examinar más de cerca el caso peruano del ahorro y la inversión, debemos pasar ahora de las comparaciones internacionales a las fuentes nacionales,[23] lo cual permite examinar las cifras durante un lapso mayor que el de los cuatro años mostrados en los cuadros 4 y 5. De hecho, a partir de 1950 contamos con cifras anuales para un lapso de cuarenta años. Desafortunadamente, sin embargo, para cualquier año dado hay varias cifras oficiales, tanto para el ahorro como para la inversión. Esto se debe a las discrepancias entre los estimados producidos por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) y los del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), así como entre las series de precios corrientes y constantes, y entre las series viejas y las revisadas.

Estas discrepancias principales aparecen en los cuadros 6 y 7. Los estimados más sólidos son los que representan la inversión en el cuadro

---

de los cincuenta que los veinte años, o una ICOR menor de tres. En función de las cifras mismas usadas en las cuentas nacionales, la correspondiente a los EE. UU. es de aproximadamente 10% y la de Colombia es 8,3%; desde 1970, las cifras peruanas han variado entre 5,3% y 7,6% (Hunt 1990: 374, Ocampo 1989: 151, INEI 1992: 38-40).

23. Los informes anuales del Banco Interamericano de Desarrollo constituyen otra rica fuente estadística, que da cifras que desafortunadamente no coinciden ni con las del Banco Mundial, ni con las fuentes nacionales. Son varias las razones de esta discrepancia. Por ejemplo, los datos han sido convertidos a su equivalente en dólares y están en precios constantes, con un año base común a todos los estimados del BID pero que difieren de las series nacionales de precios constantes. Sin embargo, el problema tal vez más espinoso es el de la comparabilidad, que tiene que ver con el problema metodológico de cómo manejar las operaciones de deuda extranjera. Por ejemplo, un estudio importante en el informe del BID de 1985, que cubría la primera mitad de los años ochenta, mostraba que la tasa bruta de ahorro doméstico de Chile era de solo 1,4% en 1982 y casi tan baja en los años inmediatos (Banco Interamericano de Desarrollo 1985: 36). Si bien esta tasa se encontraba más de diez puntos porcentuales por debajo de las cifras más bajas de cualquier otro país latinoamericano importante, esto no indica que los chilenos fuesen derrochadores, que no ahorraban nada, sino más bien que estaban haciendo grandes pagos por la deuda, y que estos pagos estaban incluidos en la cuenta corriente. Si en lugar de ello, los pagos hubiesen sido considerados como transacciones de capital, el ahorro neto externo (i. e. el déficit en cuenta corriente) habría sido mucho más bajo y el ahorro doméstico bruto bastante más alto.

6, en donde se enumeran cinco series solo en precios corrientes. Hasta 1974, el BCRP fue el ente oficial responsable de producir las cuentas nacionales, después de lo cual dicha responsabilidad fue asumida por el INEI. Por lo tanto, las columnas 1 y 5 constituyen las series oficiales de estas dos instituciones. Después de 1974, el BCRP siguió revisando las cifras oficiales del INEI (columnas 2 y 4), mientras que este también produjo unas series históricas que revisaban las cifras anteriores del BCRP (columnas 3 y 5, antes de 1974). Es más, a partir de 1986-1987, el INEI produjo una serie de inversión revisada que era sorprendentemente distinta de las cifras anteriores. Las revisiones que el BCRP hiciese de las cifras oficiales del INEI jamás representaron cambios drásticos, de modo que cuando el INEI cambió la serie básica, las cifras del BCRP también cambiaron (compárense las cifras del BCRP en las columnas 4 y 2).

En el cuadro 6 se puede ver que las series revisadas dieron como resultado un incremento en la tasa anual de inversión bruta peruana, entre 1975 y 1987, de aproximadamente siete puntos porcentuales del PBI. Esta drástica revisión naturalmente tendía a desacreditar la serie anterior. Sin embargo, por razones que luego serán explicadas, la serie revisada también despierta sospechas. Además, ni la serie vieja, ni la nueva, cuadran bien con las cifras del Banco Mundial, mostradas en el cuadro 4 y repetidas en las últimas columnas de los cuadros 6 y 7. Específicamente, en los datos peruanos no se encuentra, en parte alguna, un respaldo para la tasa de inversión de 34% que el Banco Mundial da para 1965. Varias cifras de precios constantes, en la parte inferior del cuadro 6, tampoco respaldan las cifras del Banco. Estas diversas discrepancias se repiten igualmente del lado del ahorro, en el cuadro 7. Las cifras sobre el ahorro solo difieren en tanto que el INEI no ha producido una serie retrospectiva, principalmente debido a que la metodología que sigue en esas estimaciones no resulta en una desagregación significativa del ahorro.

Mas a pesar de estas diversas objeciones, sí es posible extraer unas cuantas conclusiones útiles de estos cuadros. Los años están agrupados de modo tal que enfatizan los momentos de cambio en el comportamiento del ahorro y la inversión.[24] En casi todas las series figuran

24. Los agrupamientos de los años también siguen los que fuesen usados en un muy conocido estudio de Alfredo Thorne (1986: 99).

cambios decisivos. En la década del cincuenta, ambas tasas fueron altas y durante la mayor parte de los sesenta siguieron siendo bastante elevadas. Sin embargo, entre 1967 y 1968 se dio un fuerte punto de inflexión, pues tanto la tasa de ahorro como la de inversión se hicieron significativamente más bajas en 1968, permaneciendo así en años subsiguientes. Este fue, por supuesto, un periodo de crisis fiscal seguido luego por el golpe de octubre de 1968, y después por el ambiente de incertidumbre para los inversionistas asociados con el gobierno de Velasco. Las inversiones se recuperaron a mediados de los setenta, ayudadas enormemente por las oportunidades mineras de Cuajone, cayendo luego durante la depresión de finales de dicha década. Estas se aceleraron nuevamente con el *boom* de los precios del cobre alrededor de 1980 y luego cayeron a finales de la década. El ahorro siguió un camino similar.

Estos ciclos son bastante claros. Lo que no queda tan claro es la tendencia en el largo plazo. Esta incertidumbre es resaltada en el cuadro 8, que consolida los cuadros 6 y 7 a fin de que las tendencias de largo plazo puedan observarse con mayor claridad. Dos series de ahorro y tres de inversión buscan llamar la atención a la magnitud del cambio introducido por las revisiones del INEI de 1986-1987. El único periodo breve conservado de cuadros anteriores es el del *boom* del cobre de 1980 a 1982, en tanto que fue marcadamente anómalo. Fuera de este punto, se muestran cuatro periodos, cubriendo cada uno de ellos aproximadamente una década.

Sobre la base de los datos presentados en estos cuadros, es posible identificar varias tendencias generales. Según las cifras viejas, anteriores a la revisión, la tasa de ahorro peruana ha estado cayendo durante los últimos cuarenta años. Sin embargo, la imagen no queda tan clara del lado de la inversión, principalmente debido a que la vieja serie no fue continuada en los años ochenta. Ello no obstante, las tasas de inversión también parecen haber caído en las décadas del cincuenta, del sesenta y del setenta. La nueva serie revisada da una imagen completamente distinta. Ella no muestra nada del lado del ahorro, pues no existe ninguna serie larga; pero del lado de la inversión —debemos recordar que se trata del estimado más confiable— no hubo caída alguna. En la década del setenta se registra una ligera baja, pero esta caída es seguida por una recuperación, en los años ochenta, que alcanzó niveles similares a los de los cincuenta y sesenta.

¿Es esto posible? Consideremos las implicaciones. En la parte inferior del cuadro 8 se ha reagrupado la serie de inversión del INEI en los periodos usados por Maddison. Ello no obstante, en lugar de usar las cifras del crecimiento *per cápita* de Maddison (como en el cuadro 3), se muestra para cada periodo la tasa de crecimiento total correspondiente. Dada la tasa de depreciación, una tasa de inversión bruta y la tasa de crecimiento del PBI implicarían una relación marginal capital-producto (ICOR). Dos supuestos razonables para la depreciación, de 6% y 8% del PBI, están considerados. Resulta sorprendente la tendencia resultante en las ICOR. Dependiendo de si las cifras de la tasa de inversión del INEI son confiables, debemos concluir que en los últimos quince años, la ICOR peruana se ha vuelto loca, saltando desde menos de tres a más de seis. Por lo tanto, o bien las cifras de inversión del INEI tienen serios defectos, o bien el Perú se ha convertido en un desenfrenado despilfarrador de capital.

El cuadro 8 también da una perspectiva de la importancia relativa que el capital extranjero ha tenido en el crecimiento nacional. La inversión bruta es financiada por, y es igual a, el ahorro doméstico bruto más el ahorro neto externo, esto es, el déficit en cuenta corriente. La contribución extranjera se calcula simplemente restando el ahorro doméstico de la inversión. La conclusión es bastante conocida: el ahorro extranjero (frecuentemente denominado inversión extranjera) es significativo, pero no tanto como el ahorro doméstico.

Sin embargo, debe darse algo más de crédito a los inversionistas extranjeros por su contribución. En primer lugar, las empresas extranjeras frecuentemente se expanden reinvirtiendo utilidades, contribuyendo así al ahorro doméstico. Segundo, en ciertos momentos su contribución fue sustancial. El 3,7% del PBI con que, según el cuadro 8, ellas contribuyeron durante los años cincuenta, tal vez representó no solo un incremento de un punto porcentual en el crecimiento del PBI total, sino también en el crecimiento del PBI *per cápita*. Su impacto ha sido incluso mayor en periodos más cortos. Entre 1955 y 1958, el ahorro neto externo fue en promedio el 6,5% del PBI y 7,6% entre 1974 y 1977. Estas cifras reflejan las inversiones masivas en las minas de Toquepala y Cuajone.

En suma, las cifras de ahorro e inversión, disponibles desde 1950, muestran rasgos tanto positivos como negativos. Lo bueno es que, por lo general, la tasa de inversión bruta peruana superó el 20% (por lo menos

en los primeros años), mientras que la tasa bruta de ahorro doméstico se acercaba al 20%. El ahorro neto externo hizo una contribución más pequeña, pero aun así significativa. Según los niveles internacionales, estas tasas de ahorro e inversión fueron razonablemente altas, al igual que la tasa de crecimiento resultante. Del lado negativo tenemos que estas tasas porcentuales parecen haber caído durante los últimos cuarenta años, aunque la percepción de la caída está infortunadamente oscurecida por problemas referentes a la calidad de los datos sobre la inversión. Esta caída fue tal vez causada por factores institucionales, tales como la creciente burocratización de la economía en los años setenta y ochenta (Fitzgerald 1976). También podría tratarse del tipo de reacción a las crisis macroeconómicas en el corto plazo, que son un lugar común en las teorías económicas del ahorro y la inversión. Sin embargo, en el caso peruano, el corto plazo está pasando a ser el largo plazo, al seguirle una crisis a la otra.

Exportaciones

El sector exportador ha sido más inestable que la economía en su conjunto. Los periodos de caída absoluta son más fuertes y más frecuentes. Este resultado empírico queda ilustrado en el cuadro 9, que muestra periodos de caída tanto del PBI como de los ingresos por exportaciones, en el periodo para el cual se cuentan con series independientes de ambas variables, esto es, desde 1950. Tal vez la característica más sorprendente de este cuadro es la estabilidad mostrada por la serie del PBI, por lo menos hasta principios de los años ochenta. El cuadro no solo muestra cuándo fue que el PBI cayó, sino que también resalta todos los casos en que creció menos de 1% de un año a otro. Puede verse que las recesiones que el Perú vivió en los años cincuenta, sesenta y setenta apenas si hicieron mella en el incremento constante del PBI.[25] Sin embargo, en los ochenta el Perú fue golpeado no una, sino dos veces. En cambio, las caí-

25. Esta afirmación requiere de dos precisiones. En primer lugar, el cuadro se refiere al PBI total y no *per cápita*. En términos *per cápita*, las caídas han sido más frecuentes y severas. Segundo, la recesión de 1976 a 1978 fue en realidad más dura de lo que las cifras indican, pues el PBI total estuvo apuntalado por la producción de Cuajone, que comenzó a producir justo cuando ella se iniciaba.

das sustanciales de los ingresos por exportaciones, de un año a otro, son comunes a todas las décadas, siendo la más fuerte y larga la de principios y mediados de los ochenta.[26]

Los datos de las exportaciones permiten tener una perspectiva más amplia de lo que sería posible con los datos del PBI. Los estimados anuales llegan hasta 1830.[27] De este modo, con ayuda del cuadro 10, se pueden examinar el crecimiento y la inestabilidad de las exportaciones a lo largo de este periodo bastante más extenso.

El cuadro no presenta datos anuales, en un intento de hacer que las tendencias sean más visibles; en lugar de ello, muestra promedios decenales hasta 1880 y quinquenales después de dicha fecha. Los promedios de largo plazo tienden a oscurecer las fluctuaciones; no obstante, algunos de los tropiezos sufridos por el sector exportador fueron tan profundos y duraderos que son claramente evidentes incluso en los promedios multianuales. Por ejemplo, la Guerra del Pacífico tuvo un impacto claramente devastador; así, la reducción del quántum de exportación es del 65%, incluso cuando se le mide en promedios decenales.[28] La dureza de la Gran Depresión de los años treinta queda oculta, incluso con promedios quinquenales, debido a que la recuperación fue bastante rápida. Así, para los exportadores peruanos, la Gran Depresión fue una crisis que duró tres años, y no la difícil prueba de una década de duración, tan familiar para los norteamericanos. A pesar de todo, ella fue dura mientras duró; el quántum exportador de 1932 solamente llegó al 66% del valor tope de 1929, mientras que los ingresos en dólares totalizaron poco menos de la mitad de lo que habían sido apenas tres años antes.

En el cuadro también resaltan otros momentos duros. Las exportaciones cayeron durante la Segunda Guerra Mundial lo cual, al parecer, perjudicó la economía peruana bastante más que la Primera Guerra

---

26. Debe señalarse que los datos de exportación no están deflactados, sino en dólares corrientes. Las caídas serían algo más pronunciadas de lo mostrado si se los deflactase con un índice de precios del dólar, para producir así una serie del poder de compra de las exportaciones (o, en inglés, *income terms of trade*).

27. Estimados más o menos similares en Bonilla 1967-1968, Hunt 1973a y Thorp y Bertram 1988 [1978].

28. Esto es (121,2 – 42,6) / 121,2 = 65%. Usando cifras anuales, la pérdida es medida en 79%, de 1878 (145) a 1881 (31).

Mundial. Las exportaciones también se estancaron en los tardíos años cuarenta y setenta, en periodos en los cuales la política no era especialmente favorable para la exportación.

A partir de este cuadro solo es posible establecer parcialmente los comportamientos cíclicos. A pesar de ello, un mensaje crucial que estos números transmiten es bastante distinto: en términos agregados, las exportaciones peruanas no han sido intrínsecamente inestables. Las principales fluctuaciones que ellas han sufrido se debieron, no a la inestabilidad de los mercados de bienes específicos, sino a hechos históricos que afectaron a todos los países del mundo: dos guerras y una depresión mundial. El cuadro indudablemente señala cierta inestabilidad en estas fuentes externas, pero también revela bastante crecimiento. La evidencia más fuerte del cuadro es la de 160 años de crecimiento, lo cual hizo que el quántum exportador se expandiese en un factor de 200.

Esta perspectiva de largo plazo se expresa con mayor claridad en el cuadro 11, que consolida el cuadro 10. Los tres grandes tropiezos —la Guerra del Pacífico, la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial— tuvieron como resultado periodos con un crecimiento exportador negativo. Los otros —la Edad del Guano, la República Aristocrática y el *boom* minero de los años cincuenta— mostraron un fuerte crecimiento anual de las exportaciones, que duró más tiempo que los momentos de caída. El crecimiento de las exportaciones también fue apreciable en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, pero este en su mayor parte tuvo lugar en la década inicial de dicho periodo, y culminó con la apertura de Toquepala. En las últimas tres décadas, el crecimiento de las exportaciones ha sido mediocre; este ha estado muy por debajo del 3,7% que es el promedio en el largo plazo de toda la historia republicana del Perú. Este es otro aspecto más del insatisfactorio desempeño de la economía peruana en las últimas décadas.

A pesar de las decepciones recientes, el crecimiento de las exportaciones peruanas en el largo plazo ha sido fuerte y razonablemente bien sostenido. Este tiene una alta correlación con el crecimiento económico doméstico y la causalidad indudablemente pasa en ambas direcciones. Ello no obstante, parece razonable asumir que la cadena causal más fuerte corre desde las exportaciones al PBI. Este es el mensaje que varias teorías dan: los eslabonamientos hirschmanianos, el multiplicador del comercio exterior keynesiano y también la teoría de las materias primas

(*staple theory*). De hecho, esta última cuadra bastante bien con la historia económica peruana: la expansión de los bienes de exportación induce una expansión paralela de la economía nacional.

A pesar de su aplicabilidad, esta teoría no cuenta con seguidores, debido a que por lo general se la ve como un encomio del éxito. Es claro que pocos peruanos piensan en su historia económica republicana como algo exitoso. Todavía hay demasiada pobreza y necesidades humanas no atendidas, como para darle mucha credibilidad a una teoría que parece ser excesivamente autocongratulatoria. Si bien es posible que las exportaciones peruanas hayan crecido en el largo plazo y que, debido a ello, la economía se haya expandido, dicho crecimiento no ha bastado para que el país escape del subdesarrollo.

Requisitos para un crecimiento sostenido

En su revelador estudio del crecimiento tropical durante los treinta años que precedieron a la Primera Guerra Mundial, Lewis (1970) se esforzó por evitar inferir el crecimiento económico (para lo cual no tenía datos) del crecimiento de las exportaciones (para lo cual sí los tenía). En dicho periodo, buena parte del crecimiento de las exportaciones consistió en hacer que nuevos recursos produjeran, ya sea que fuesen tierras o depósitos de minerales. Lewis argumenta que sobre estas bases, el crecimiento no puede ser sostenido, pues los nuevos recursos son inevitablemente finitos. "El desarrollo", subraya él, "no consiste primordialmente en explotar nuevos recursos naturales, sino en aprender a usar los recursos ya existentes de modo más productivo".[29] Por lo tanto, el crecimiento sostenido necesita de una serie de transformaciones, hasta el punto que, argumenta él, para que el crecimiento de las exportaciones pueda llevar a un crecimiento económico sostenido, se necesita que vaya asociado a unas transformaciones clave.[30]

Lewis sugiere que cuatro transformaciones clave son relevantes para todo país subdesarrollado y no solo para las regiones y el periodo específicos que fueron el tema de su estudio. Ellas son: i) un crecimiento

---

29. Lewis 1970: 29.

30. Ibíd.

sostenido de la productividad agrícola, ii) el desarrollo de una infraestructura adecuada, iii) el desarrollo de una clase de empresarios y administradores, y iv) la creación de mecanismos de financiamiento doméstico, tanto para los impuestos como para los ahorros. Esta lista puede ser usada como una agenda de requisitos para un crecimiento sostenido. Lewis los denomina los "fundamentos del desarrollo".[31]

¿Hasta dónde lograron la economía y la sociedad peruanas alcanzar estas transformaciones decisivas en el pasado siglo? Comenzando con la productividad agrícola, el Perú presenta una dicotomía entre costa y sierra. La agricultura costeña ha sido tecnológicamente progresista por más de un siglo. Las condiciones para una moderna agricultura costeña datan del apogeo de la Edad del Guano, en las décadas de 1860 y 1870, cuando las mejoras tecnológicas de los transportes hicieron que por primera vez fuese posible cultivar algodón y azúcar para los mercados del Atlántico norte. El cultivo del azúcar, el algodón y el arroz fue emprendido en las haciendas costeñas tecnológicamente modernas y de gran escala, por lo menos a partir de las primeras décadas de este siglo. Este sistema productivo estuvo respaldado por estaciones experimentales agrícolas y por la Universidad Agraria, fundada en 1902, extendiéndose su ámbito mediante una red de irrigación. Más reciente fue la aplicación del enfoque científico de la agricultura a otros cultivos alimenticios, como los híbridos del maíz y las papas.[32]

En contraste, los esfuerzos científicos dedicados a mejorar la agricultura en la sierra han sido relativamente pocos y los que sí fueron realizados generalmente resultaron infructuosos. Hoy, la agricultura se realiza en la sierra del mismo modo que lo ha sido durante, por lo menos, los últimos cien años. Por lo tanto, el Perú se encuentra dividido en una región costera tecnológicamente moderna, buena parte de cuya producción ha sido destinada a la exportación, y una región serrana tecnológicamente estancada, cuyos cultivos alimenticios han sido usados exclusivamente para el consumo nacional.

Por injusta que pueda ser, esta situación bastó para cumplir con el primer requisito de un crecimiento agrícola sostenido. Lewis frecuentemente

31. Lewis 1970: 29.

32. Himes 1972, Scott 1981 y 1985.

observó que a lo largo y ancho del Tercer Mundo, la producción de alimentos dedicada al mercado nacional se caracterizaba por una tecnología anticuada y estancada. Desde su punto de vista, esto constituye la explicación más sólida de toda percepción de una caída secular en los términos de intercambio.[33] Ello no obstante, un sector productor de alimentos estancado y empobrecido era bastante compatible con un sector capitalista en constante crecimiento. Esta era la esencia de su modelo de oferta ilimitada de mano de obra. Es difícil imaginar un país que represente este modelo mejor que el Perú, en especial durante la primera mitad del siglo XX.

La segunda condición postulada por Lewis es la infraestructura. En esta categoría no solo coloca al transporte, las redes de comunicación y el suministro de agua potable, sino también la infraestructura social, como los colegios y los servicios de salud pública; y la infraestructura estatal, como la policía y las cortes. En las tres décadas anteriores a la Primera Guerra Mundial, Lewis encuentra importantes avances en la infraestructura de la mayor parte del mundo tropical. Si bien las principales reformas en la educación y la salud pública fueron realizadas después, ellas se materializaron a pesar de todo. Este patrón de desarrollo es también válido para el Perú. Aunque es de lamentar el reciente deterioro de la infraestructura, hay que reconocer que, con el tiempo, su desarrollo ha sido sustancial. De modo consistente con los hallazgos de Lewis sobre el mundo tropical, el desarrollo de la infraestructura peruana en el último siglo fue adecuado para un desarrollo sostenido.

En cuanto al tercer requisito, la formación de élites, Lewis observa que “los países tropicales progresaron más en la creación de una élite administrativa que una empresarial”, en gran medida debido a que las principales actividades comerciales, el campo de entrenamiento de la mayor parte del empresariado, estuvo controlada por extranjeros. Sin embargo, él añade que “Éste no fue un gran problema en América Latina, en donde los extranjeros tendieron a ser asimilados”.[34] Esta generalización encaja muy bien con el Perú. Un flujo pequeño, pero constante, de migrantes europeos y asiáticos llegó al Perú durante la primera mitad del siglo XX. En realidad, un flujo más pequeño había llegado ya el siglo

33. Lewis 1973 [1954].

34. Lewis 1970: 35.

anterior. Nunca muy grande numéricamente, este grupo de migrantes constituyó, a pesar de ello, una fuente significativa de capacidad empresarial —en forma de tiendas, granjas, fábricas y empresas comerciales— para toda la economía. Así, aunque el acceso a las oportunidades empresariales ha sido extremadamente desigual, el Perú no ha sufrido de una escasez de empresarios.

Tal vez resulte más difícil creer que, en el Perú, la capacidad administrativa también ha mejorado. La eficiencia administrativa ciertamente se ha deteriorado durante breves periodos, siendo el pasado reciente uno de ellos. Mas a pesar de esto, en el largo plazo, la capacidad administrativa sí ha mejorado en varias áreas, que van desde la calidad de los documentos y las estadísticas presupuestarias, a la expansión de los servicios estatales —como la policía y los colegios— a las aldeas remotas de la sierra.[35] En los últimos años, el deterioro en la calidad de los servicios estatales ha estado asociado con crisis fiscales y una fuerte caída en el ingreso real de los empleados públicos,[36] y en las últimas décadas con el hecho de que el Estado tomó a su cargo más tareas de las que podía desempeñar, en especial, la administración de las empresas públicas. Estos defectos no pueden esconder el hecho de que la capacidad del gobierno peruano para administrar los servicios públicos mejoró enormemente en el siglo pasado. Si bien el crecimiento tal vez fue estorbado por políticas estatales torpes, es difícil pensar que lo haya sido por la incapacidad del Perú para brindar servicios públicos elementales.

De los cuatro requisitos que identificó, Lewis ha criticado más el rendimiento de los países tropicales en el cuarto y último de ellos: la capacidad financiera, en especial la de recaudar impuestos por parte de los gobiernos tropicales. Sin embargo, Lewis admite que las bajas tasas fiscales antes de la Primera Guerra Mundial reflejan preferencias antes que capacidad. Él sostiene que "Las tasas impositivas eran bajas debido a que las metas de los gobiernos eran bajas. Gastaban tan poco en educación, salud pública, ampliación agrícola y otros servicios públicos, que la mayoría de ellos podía manejar sus presupuestos corrientes con una cifra

35. Herbold 1973, Tullis 1970.

36. Webb 1991.

tan baja como el 4% a 5% del ingreso nacional en impuestos".[37] Lewis cree que el Estado moderno puede realizar las inversiones sociales y de infraestructura que constituyen la realización de necesidades populares mediante la elevación de la recaudación de impuestos de aquel bajo nivel a aproximadamente el 20% del PBI.

Las cifras del cuadro 12, extraídas de una muestra de países menos desarrollados y ubicados en distintas partes del Tercer Mundo, indica que hoy incluso los países más pobres (excluyendo a Nepal) han desarrollado una capacidad recaudadora que se aproxima al objetivo de Lewis del 20%. Si las "ambiciones populares", como las denomina Lewis, siguen sin ser satisfechas, es más probable que la causa del problema radique en la forma en que el gobierno gasta sus rentas, más que en el monto recaudado.

El cuadro 12 también muestra que la participación de las rentas estatales en el producto nacional bruto (PNB) es hoy significativamente más alta de lo que fue a comienzos de los años setenta en Asia, África, Europa y en algunos, pero no todos, los países de América Latina.[38] En África y Asia, las cifras más altas muy probablemente reflejan la expansión de los servicios educativos y sociales a las zonas rurales. Para Europa, ellas representan los crecientes costos de salud y pensiones en una población que envejece. Sin embargo, lo más notable de las cifras latinoamericanas es su extrema variabilidad. La alta participación del gobierno venezolano indudablemente es una muestra de la benevolencia del petróleo, pero la participación aun más alta de Chile no está fundada en una bonanza semejante. Mientras que las cifras para Chile son sorprendentemente altas y las de Colombia igualmente bajas, las cifras peruanas se encuentran entre las más variables. Estas son examinadas en mayor detalle en el cuadro 13.

La serie temporal de datos peruanos más larga del cuadro 13 indica que la participación del gobierno en el PNB se incrementó significativamente entre los años cuarenta y setenta, estabilizándose en alrededor del

37. Lewis 1970: 36.

38. La muestra de países no es aleatoria. Ella cuidadosamente omite aquellos en los cuales los gobiernos estatales y locales llevan a cabo importantes funciones recaudadoras de impuestos, por ejemplo, los Estados Unidos, Japón y Alemania. Esto se debe a que las cifras disponibles son solo para los gobiernos centrales. En el caso de otros países, como el Brasil, ellas eran demasiado erráticas como para ser verosímiles.

15% por unos quince a veinte años, cayendo luego a fines de los años ochenta, a medida que los impuestos fueron diezmados por la hiperinflación. Por lo tanto, el sector público peruano siempre ha tenido proporciones modestas, en comparación con los estándares establecidos por otros países del Tercer Mundo; jamás ha alcanzado el objetivo de Lewis del 20%. Ello no obstante, el 15% del PNB fue lo bastante bueno como para proporcionar un sistema nacional de educación, vial y de salud pública. Tras la hiperinflación, el Perú actualmente está luchando —al igual que Bolivia— por recuperar dicho nivel.[39] En consecuencia, en lo que se refiere a la capacidad de recaudar impuestos, durante varias décadas el Perú —y con él, casi todos los países del Tercer Mundo— ha logrado cumplir con el requisito de Lewis que estipula que se debe tener la capacidad recaudadora con la cual satisfacer las "ambiciones populares" de inversiones públicas sociales y en infraestructura.

En lo que se refiere a la capacidad para movilizar los ahorros, estudios recientes han documentado el proceso deliberado mediante el cual un sistema bancario doméstico fue desarrollado y articulado a través de los instrumentos de la banca central.[40] Es cierto que, en ocasiones, los intermediarios financieros todavía pueden volverse locos (como lo muestran las recientes convulsiones referidas al Centro Latinoamericano de Asesoría Empresarial, CLAE) pero, a pesar de ello, el Perú ciertamente ha desarrollado un sistema financiero suficiente.

En consecuencia, en el transcurso de los últimos ciento cincuenta años, y en especial en el periodo que va de 1895 a 1960, el Perú cumplió con todos los requisitos necesarios para el crecimiento económico sostenido, según la agenda de Lewis. El país desarrolló un sector agrícola tecnológicamente progresista (en la región costera); una adecuada infraestructura física, social y política; una élite empresarial; unos adecuados sistemas burocráticos y financieros, y la capacidad de recaudar aproximadamente el 15% de la renta nacional en impuestos. Según la agenda de Lewis, el Perú debiera haber comenzado un crecimiento económico sostenido durante la segunda mitad del siglo XX.

---

39. Debido a la carga de los pagos por la deuda, para gozar del mismo nivel de servicios públicos, la renta gubernamental tendría que volver a una cifra tres o cuatro puntos porcentuales más alta que antes.

40. Quiroz 1989 y 1993, Drake 1989.

Requisitos ausentes

Huelga decir que el crecimiento económico sostenido no se materializó; al igual que su sociedad, en décadas recientes la economía peruana se tambaleó hasta casi colapsar. La promesa de ingresos constantemente crecientes ha sido reemplazada por la amarga experiencia de tres décadas perdidas, siendo que el ingreso *per cápita* de 1993 no es mayor de lo que era en 1963. Es evidente que, en el pasado inmediato, otros factores, al parecer ignorados por Lewis, lograron descarrilar a la economía peruana.

El primer posible factor preventivo lo constituyen los términos de intercambio. Esto ha sido investigado en varias ocasiones desde los años cincuenta, cuando R. Prebisch y otros estructuralistas lo identificaron como el principal factor que explicaba el relativo atraso latinoamericano.[41] Sin embargo, en los cuarenta años transcurridos desde aquellos tempranos enunciados, nuevas investigaciones y experiencias han hecho que los efectos de los términos de intercambio parezcan ser relativamente poco importantes. La experiencia muestra que algunos países han mantenido un alto crecimiento a pesar de tener términos de intercambio desfavorables,[42] mientras que otros se han estancado en las garras de la "enfermedad holandesa", a pesar de haber experimentado *shocks* favorables.

La segunda posibilidad comprende a otros factores externos —el imperialismo, en general, y las corporaciones multinacionales en particular— que han sido interpretados por diversos estudiosos como los elementos decisivos del retardo del crecimiento latinoamericano. En su forma más audaz, esta postura señala que debido a la influencia opresiva del imperialismo, para los países subdesarrollados fue imposible crecer bajo el capitalismo.[43] Sin embargo, a esta postura no le ha ido bien con el paso del tiempo, dados la caída del comunismo y el surgimiento del capitalismo periférico en el Asia oriental. Ha sido mayor el respaldo

41. Cfr. Prebisch 1962 [1950]). Para un reciente examen del pensamiento estructuralista, véase Corbo 1988. Una crítica temprana y todavía magistral puede encontrarse en Hirschman 1963 [1961]. Los términos de intercambio peruanos son analizados en Correa 1993.

42. Por ejemplo, Correa 1993.

43. Véase, por ejemplo, Frank (1978 [1967].

recibido por una postura más sutil, que percibe que las influencias externas, incluyendo a las corporaciones multinacionales, dan forma a la naturaleza de la política de crecimiento y la estructura económica. Con todo, esta literatura moderna sobre las multinacionales no está orientada a la explicación del estancamiento; ella puede explicar altos crecimientos con igual facilidad.[44]

El tercer posible factor preventivo son los errores personales, frecuentemente favorecido por los economistas pero desdeñado por los politólogos. Un reciente y bastante citado ejemplo es la afirmación de que "García arruinó al Perú". Si bien las personas a menudo tienen la capacidad de influir en el curso de la historia para bien o para mal, dichos actores están moldeados por fuerzas sociales que influyen en sus decisiones. Estas fuerzas son mucho más manejables para el análisis social. Los individuos pueden ser pensados como el elemento residual de una ecuación de regresión, en la cual la variable dependiente es el resultado económico y diversas fuerzas sociales y económicas las variables independientes; el objetivo es calcular la ecuación, dejando los residuos de lado.

El cuarto posible factor preventivo es la fuerza social más inmediata y poderosa que hizo que estos líderes actuasen: la ideología. Las personas hacen lo que hacen debido a su visión del mundo. De modo más específico, según esta tesis, García hizo lo que hizo debido a que creía que la intervención estatal y la desvinculación parcial de la economía mundial ayudarían a crear una sociedad justa y moderna, mientras que la dependencia de los mecanismos de mercado perpetuaría la injusticia y el subdesarrollo. Esta ideología, ampliamente aceptada, ha persuadido a varios líderes, en el Perú y en otros lugares, a llevar a sus países a callejones sin salida económicos.

Con todo, también surgen problemas cuando se postula que el elemento explicativo clave del estancamiento peruano de décadas recientes es una ideología equivocada. En primer lugar, se dice que la ideología es un significativo factor determinante de las políticas económicas, solo si el Estado es autónomo.[45] Las ideas que impulsan a los líderes de un

44. La enorme literatura sobre la dependencia y las corporaciones multinacionales puede ser tocada con utilidad a través de los siguientes autores: Gereffi 1986 [1983], Evans 1979, Sigmund 1980 y Caves 1982.

45 Haggard 1990.

Estado fuerte e independiente son influyentes, pero las de los dirigentes de uno débil no logran tener impacto, debido a que dichos actores carecen de la autonomía necesaria para actuar de acuerdo con ellas. El Estado peruano ha sido en realidad crónicamente débil; por ello, el ámbito para actuar sobre la base de la ideología ha sido limitado. Un segundo problema, relacionado con el anterior y que los defensores del determinismo económico sostendrían, es que la ideología no es una variable independiente, sino más bien una variable mediadora que refleja los intereses económicos subyacentes.[46]

En suma, ninguno de estos cuatro posibles obstáculos para el crecimiento parece ser una explicación adecuada del estancamiento vivido por el Perú en décadas recientes. Hay, sin embargo, otro factor disuasorio que brinda una explicación más convincente; este tiene varios nombres —desigualdad, conflicto social y dependencia—, todos los cuales se refieren a distintos aspectos del mismo fenómeno. Para enfatizar el problema económico del crecimiento en el largo plazo, este mismo factor es descrito aquí como la ausencia de un modelo de desarrollo consistente.

Nótese que se usa el término “modelo” en el sentido de la economía política, no de la economía formal, en la medida en que tiene que incluir a elementos tanto políticos como económicos. Esto quiere decir, en el plano económico, que un modelo de desarrollo consistente es un conjunto de políticas económicas que facilitan un nivel adecuado de ahorro, acumulación y crecimiento, evitando al mismo tiempo los cuellos de botella (como la tasa de cambio o los ingresos fiscales) que detendrían el proceso de crecimiento. En el plano político, un modelo consistente produce una distribución de recompensas (tanto pecuniarias como no pecuniarias) que genera un respaldo político lo suficientemente fuerte para el conjunto de políticas implementadas, como para que todo el proceso pueda proseguir.

La esencia de la consistencia del modelo se deriva del hecho de que este puede ser repetido una y otra vez. En el ámbito económico, el

46. Una tercera dificultad es que los conocimientos que este autor tiene del tema son limitados y hay muy poca literatura sobre el particular. En América Latina hay un gran vacío en la sociología del conocimiento, en el contexto de la formulación de políticas económicas.

modelo no es paralizado ni por una escasez de divisas, ni es consumido por la inflación. En cuanto a lo político, el conjunto de políticas implementadas no es alterado ni por disidentes que capturan el gobierno, ni por personas en el poder que desean cambiar de dirección para así satisfacer o anticiparse a los disidentes.

Al trabajar con conceptos tan amplios como los "modelos" o "estrategias" de desarrollo, los economistas mayormente han trazado contrastes entre la substitución de importaciones y la promoción de las exportaciones —"IS" y "EP", en la nomenclatura de Jagdish Bhagwati (1988).[47] Por lo general, estos contrastes solo han sido planteados en el ámbito de la consistencia económica e implican conclusiones muy bien conocidas, una de las cuales sostiene que la EP es más consistente que la IS. Sin embargo, las cuestiones referidas a su viabilidad política generalmente no han sido consideradas, pues los economistas prefieren hacerle recomendaciones a un sistema político, que analizarlo.

Para los fines del crecimiento económico sostenido, un modelo asegura la continuidad política pues, por definición, los grandes cambios en las políticas han sido descartados. De este modo, al reducir la probabilidad de grandes cuellos de botella, o de cambios severos en los precios relativos, un modelo consistente permite la planificación racional de las inversiones y las estimula al hacer que las primas de riesgo bajen. En el plano político, un modelo de desarrollo consistente requiere, o bien que la competencia política no cuestione los elementos básicos de la política económica, o que se la deje de lado; en otras palabras, la vida política debe estar caracterizada por el dominio —de un Estado, una clase o una coalición—. Este no tiene por qué ser eterno; respecto de la aceleración del crecimiento, bastan veinte o treinta años para hacer milagros.

Modelos consistentes de desarrollo

Examinemos brevemente los modelos de desarrollo consistente asociados con el dominio político en el Asia oriental, América Latina y el Perú.

---

47. Las siglas corresponden al nombre en inglés.

Asia oriental

Toda una generación de investigadores ha examinado a los países de alto crecimiento de Asia oriental, en un intento por comprender su extraordinario éxito económico de décadas recientes. No sorprende que los economistas se hayan concentrado en la consistencia de las políticas en el ámbito económico, encontrando razones para la superioridad de la EP sobre la IS. Dado que los países del Asia oriental han sido atípicos tanto en sus altas tasas de ahorro, como en la de crecimiento de las exportaciones, también se ha prestado algo de atención a las políticas seguidas para disminuir el consumo y fomentar el ahorro. En la literatura también se ha reconocido el rendimiento excepcional en la educación, en especial en el desarrollo de técnicas industriales.[48]

Fuera de estos logros económicos, en el ámbito político los investigadores han señalado la presencia de Estados fuertes en todos los países económicamente exitosos del Asia oriental.[49] Al explicar cómo fue que dichos Estados —Japón, Corea, Taiwán, Singapur y, en menor medida, Hong Kong— llegaron a ser tan poderosos, los investigadores se han concentrado en tres factores principales: la ausencia de poderosos intereses de clase, la eficiencia administrativa y una cualidad que podría ser denominada como disciplina social.

Desde la perspectiva latinoamericana, se ha señalado a menudo la debilidad de los movimientos sindicales en el Asia oriental. Lo que se ha visto con menor claridad es la debilidad de los grupos empresariales y terratenientes en los así llamados "cuatro tigres": Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur. En los cuatro casos, un gobierno fuerte se desarrolló de modo autónomo en el vacío de poder surgido tras el final de la administración colonial. La vida política japonesa, en cambio, ha estado dominada por una poderosa coalición política local, de modo que la fortaleza del Estado se debe no a su autonomía, sino a una sólida alianza con dicha coalición.

Dada la oportunidad de ejercer el poder, los Estados del Asia oriental lo han extendido aun más mediante un desempeño eficiente. Sus

48. Amsden 1992 [1989].

49. Vogel 1991, Haggard 1990, Haggard y Kaufman 1992.

paquetes de políticas han sido internamente consistentes y, cuando parte de ellos necesitaron de ajustes debido a cambios en las condiciones externas, como los *shocks* del precio del petróleo, estos fueron efectuados expeditamente. Estos paquetes han sido implementados por una burocracia que es ampliamente percibida como dedicada, competente y honesta.

Se ha sostenido que estas virtudes burocráticas son el resultado, tanto de una larga tradición, como de la experiencia reciente. Esta tradición, descrita como un neoconfucianismo, atribuye especial importancia a una burocracia dirigida por una élite dedicada y meritocrática.[50] La experiencia reciente se relaciona en particular con Taiwán, en donde el Kuomintang —al darse cuenta de que había perdido el continente debido, en parte, a que su reputación había quedado tan manchada por la corrupción— decidió que su burocracia insular sería honesta. Para ello, el trasplantado gobierno taiwanés enfatizó la transparencia en la toma de decisiones, manteniéndose distantes sus relaciones con los empresarios y cumpliéndose con leyes estrictas sobre los conflictos de intereses.[51]

La virtud de la disciplina social comprende el acatamiento de medidas autoritarias dictadas por el gobierno, así como de los pedidos de largas jornadas laborales formulados por los administradores. Es obvio que el acatamiento no es total, como lo muestran los periódicos motines estudiantiles en Corea. A pesar de ello, las sociedades del Asia oriental son, por lo general, percibidas como ordenadas y disciplinadas, en comparación con la mayoría de los restantes sistemas sociales.

Para promover el crecimiento, dichos Estados fuertes han establecido una confiable continuidad en las políticas. De esta forma han reducido el riesgo para los inversionistas, disminuyendo, por tanto, la prima por riesgo, que de otro modo les habría sido exigida por los inversionistas. Esta estrategia naturalmente tuvo el efecto de elevar la demanda de inversión a cualquier tasa de interés dada. Sin embargo, los gobiernos del Asia oriental han hecho mucho más; también han distorsionado los precios adrede para que los retornos suban. Si la mayoría de los países del mundo ha intentado que sus precios sean "correctos", o sea, un reflejo

50. Vogel 1991.

51. Ibíd.

de las fuerzas del mercado, los países asiáticos han intentado que sean "equivocados", o sea, deliberadamente distorsionados.[52] Resulta interesante que los instrumentos usados para alcanzar este objetivo suenen familiares: aranceles, restricciones a la importación, créditos subsidiados, preferencias de impuestos, subsidios en insumos proporcionados por las empresas públicas y tasas de cambio múltiples.[53] De hecho, estos son los mismos instrumentos de substitución de importaciones ampliamente utilizados y —más recientemente— tan desacreditados en toda América Latina.

¿Por qué motivo estas políticas tuvieron resultados tan distintos en Asia oriental? La respuesta seguramente se encuentra en los términos en los cuales se hicieron las concesiones a industrias privilegiadas. Al ser relativamente autónomos, los Estados del Asia oriental pudieron llevar a cabo negociaciones fuertes con los grupos empresariales. Se exigió reciprocidad; a cambio de medidas protectoras y promotoras, se exigió que las industrias favorecidas invirtiesen y creciesen. Una burocracia competente e independiente las mantuvo a raya. Al mismo tiempo, el gobierno ha invertido fuertemente en capital social, que es complementario con la inversión privada. Si bien la educación fue la clara beneficiaria de esta línea de acción, también se emprendieron inversiones masivas en transportes, comunicaciones e instituciones financieras.

Así, los gobiernos del Asia oriental han logrado elevar la inversión de, por lo menos, cuatro formas:

i. disminuyendo la prima de riesgo al asegurar la continuidad de las políticas;
ii. distorsionando los precios, de modo tal que subiesen los de los productos y bajasen los de los insumos, en comparación con resultados basados en el mercado;
iii. obligando a las empresas a invertir más de lo que tal vez hubiesen deseado, dadas la estructura de precios y riesgos actualmente existente, y
iv. proporcionando un capital social complementario.

---

52. Amsden 1992 [1989].

53. Bradford 1986.

Todos estos resultados se derivan directamente de la fortaleza del Estado.

América Latina

América Latina también ha visto varios modelos de desarrollo exitosos. En lapsos dados, ciertos países latinoamericanos han encontrado combinaciones de políticas económicas y sistemas políticos que durante una década o más produjeron un crecimiento económico alto y sostenido. Han logrado esa hazaña de distintas formas aunque, por lo general, no de la misma manera que el Asia oriental, dado que pocos Estados latinoamericanos han gozado de la inusual autonomía de un Taiwán o una Corea.[54]

Los Estados latinoamericanos han tenido que lidiar con intereses de clase más fuertemente articulados y los sindicatos han sido más fuertes que en el Asia, al igual que el empresariado. Además, América Latina no tiene una fuerte tradición de una élite burocrática aislada de presiones externas. Por último, no fue posible invocar una amenaza externa como medio de apuntalar la disciplina social, salvo por el caso de Cuba. No pudiendo acumular fuerzas con el tipo de autonomía del Asia oriental, los Estados latinoamericanos encontraron la fuerza necesaria en diversas combinaciones de autoritarismo y alianzas con fuertes coaliciones políticas locales. En la mayoría de los casos exitosos, estas últimas tuvieron un alcance multiclasista.

No es fácil establecer una coalición multiclasista en sociedades en las cuales las diferencias de ingreso, estatus e influencia son tan grandes. Sin embargo, esto constituye la genialidad del populismo. Tal como se le practicase en América Latina, el populismo pide una mayor justicia social al mismo tiempo que acepta la división de clases existente, esto es, intenta reconciliar lo potencialmente irreconciliable y a menudo lo logra con bastante éxito, manipulando símbolos nacionalistas, usando la distorsión de precios para favorecer a grupos políticamente importantes e invocando la idea del Estado como protector.

Pero en el fondo se trata de gobernar con espejos. Apenas si sorprende que un sistema así ocasionalmente produzca ilusiones sobre las res-

---

54. Probablemente las únicas excepciones son el Chile de Augusto Pinochet y la Cuba de Fidel Castro.

tricciones fiscales, lo cual da como resultado una inflación descontrolada que lleva al fracaso al modelo de desarrollo antes exitoso.[55] Sin embargo, estos finales amargos no debieran oscurecer el éxito que los modelos populistas de desarrollo tuvieron en América Latina durante varias décadas, pues el populismo caracterizó a cuatro décadas de crecimiento exitoso en México, tres en Venezuela y por lo menos una en Brasil.[56]

Otros exitosos modelos de desarrollo latinoamericanos ponen en duda los límites de lo que puede ser llamado populismo con propiedad. Colombia, otro exitoso caso que comprende varias décadas, tuvo recientemente un presidente que fue descrito como populista,[57] pero la cualidad peculiarmente elitista de este país hace que su sistema multiclasista sea *sui géneris*.[58] De los muchos regímenes militares latinoamericanos, los dos casos más notables, asociados con modelos de desarrollo exitosos son los de Brasil, en las décadas de 1960 y 1970, y Chile, en las de 1970 y 1980. Si bien los generales brasileños retuvieron algunas características prominentes de la política económica populista (por ejemplo, un gran sector de empresas públicas), el régimen de Augusto Pinochet, en Chile, fue su antítesis.

Mediante el autoritarismo (Chile), el autoritarismo con una dosis de populismo (Brasil), el populismo con una dosis de autoritarismo (México), un populismo puro (Brasil en los años cincuenta, Venezuela) o un inexplicable elitismo multiclasista (Colombia), los gobiernos

---

55. Dornbusch y Edwards 1992 [1991].

56. Este listado de éxitos populistas difiere bastante del de Robert Kaufman y Barbara Stallings, quienes descartan los éxitos mediante una sutil diferencia en la definición. Ellos ven al populismo como una alianza de los trabajadores y el empresariado, en contra de "la oligarquía rural, las empresas extranjeras y las *élites industriales domésticas de gran escala*" (Kaufman y Stallings 1991: 16; subrayado mío). Contraponer los populistas y las élites industriales domésticas radicaliza la definición, que no encuentra así ningún caso exitoso. Al comentar este artículo, Paul Drake produjo una definición alternativa que excluía a Salvador Allende del panteón populista (Kaufman y Stallings lo incluyeron) e incluía algunos casos exitosos (p. e., Brasil en los años cincuenta). Sin embargo, el liderazgo carismático formaba parte de la definición de Drake, que excluía así a lo que podría denominarse el populismo institucionalizado, del tipo del Partido Revolucionario Institucional (PRI) de México y la Acción Democrática venezolana (Drake 1991).

57. Kaufman y Stallings 1991: 229.

58. Berry 1971b, Sheahan 1990 [1987], Thorp 1995 [1991], Roldán 2003 [2002].

latinoamericanos han encontrado diversas formas exitosas con las cuales promover el crecimiento. En cada caso, un Estado fuerte ha dirigido el proceso. Al igual que en Asia oriental, el Estado ha elevado la tasa de inversión al incrementar la rentabilidad de las inversiones potenciales; ha distorsionado los precios para elevar los retornos y reducido los riesgos de perturbación de las políticas. También ha usado su fuerza para neutralizar a los posibles opositores que podrían amenazar la continuidad de las políticas del régimen. Estos perturbadores potenciales fueron o bien exitosamente reprimidos, o bien exitosamente cooptados.

Perú

En los últimos cincuenta años, la historia política peruana ha sido bastante distinta de la de los anteriores países latinoamericanos. La diferencia más notable es que la era peruana de substitución de importaciones fue breve y no muy exitosa. Se la describe mejor señalando que ella comprendió a los gobiernos de Fernando Belaúnde Terry (1963-1968) y Juan Velasco Alvarado (1968-1975), durante la mayor parte de los cuales la política económica estuvo convulsionada. Solo los primeros cuatro años —de 1963 a 1967— pueden ser considerados bastante tranquilos.[59]

Sin embargo, el Perú sí tuvo un exitoso modelo de desarrollo entre 1949 y los tempranos años sesenta. De orientación exportadora y basado mayormente en el desarrollo minero, este obtuvo la continuidad política mediante la represión militar, primero, y luego mediante el control del proceso electoral por parte de la élite. Esta base de respaldo político, aparentemente estrecha, fue ampliada por el recuerdo común de las dificultades económicas que muchos sufrieron durante el régimen político intervencionista del APRA y Bustamante, entre 1945 y 1948.[60]

Aunque durante este periodo el país gozó de un alto crecimiento, muchos peruanos lo veían como un anacronismo de la estructura política sobre la cual descansaba este modelo de desarrollo específico, el estertor

59. Kuczynski 1980 [1977], Fitzgerald 1976, Schydlowsky y Wicht 1979.

60. De hecho, la secuencia Bustamante-Odría-Prado parece ser la precursora de la mejor conocida (y más traumática) secuencia de Allende-Pinochet-Alwyn, que Chile viviría dos décadas después.

de un *ancien régime*. Este punto de vista finalmente prevaleció, pasando el Perú al mundo más progresista de la substitución de importaciones.

Desde entonces, el país no ha logrado encontrar un modelo de desarrollo que pueda siquiera ser denominado exitoso. El régimen de substitución de importaciones de Belaúnde fue estropeado en última instancia por la parálisis política y los desequilibrios sectoriales no resueltos.[61] Luego, con Velasco, vino la compleja articulación de un nuevo modelo revolucionario, descalabrado en definitiva por inconsistencias políticas y económicas que han sido exhaustivamente examinadas.[62] Después de Velasco, el deterioro de la economía peruana ha sido constante.

En décadas recientes, al Perú le ha faltado un modelo de desarrollo consistente debido, en parte, al hecho de que la vida política peruana ha estado signada por la falta de un claro predominio. Ninguna clase social ha predominado y ninguna coalición política ha resultado estable. El Estado mismo se ha vuelto tan débil que, a veces, pareciera encontrarse al borde del colapso. El consenso político, que podría formar la base de un predominio y una política económica consistente, no ha sido posible debido a lo agudo del conflicto social, alimentado por las grandes desigualdades económicas y sociales. De este modo, si vemos el problema peruano con el crecimiento, como algo debido a la ausencia de un modelo de desarrollo consistente, ello equivale a encontrar las raíces del problema en la desigualdad y el conflicto social.

Examinemos más de cerca esta ausencia de dominio que ha caracterizado la historia peruana reciente, ya sea por parte del Estado, una clase social o una coalición política. Comenzando con el Estado, ninguna de las cualidades que dieron tal fuerza a los del Asia oriental —la competencia administrativa, las estructuras políticas autoritarias, la ausencia de grupos de interés bien articulados— se encuentra a disposición del Estado peruano para apuntalarlo. En años recientes, la capacidad administrativa, nunca muy fuerte, ha sido devastada por el colapso de los sueldos reales del sector público.[63] Incluso antes del colapso, solo unas cuantas agencias estatales tenían niveles salariales que permitían una

61. Kuczynski 1980 [1977].

62. Lowenthal 1975, McClintock y Lowenthal 1985 [1983].

63. Webb 1991.

carrera profesional (p. e. el servicio diplomático, el Banco Central y el cuerpo de oficiales de las Fuerzas Armadas). En el resto del sector público, los bajos salarios han estado asociados con un bajo estatus, bajos niveles de preparación y una moral pobre. Los funcionarios públicos de alto nivel tenían ayuda en otros lados, fueron pagados por agencias internacionales o se vieron obligados a gastar sus propios haberes, lo cual quiere decir que se quedan en el servicio público solo por un tiempo limitado. Una burocracia implementada en esta forma es necesariamente penetrada y atravesada por influencias externas; ella es la antítesis de un Estado autónomo.

No se debe confundir esta debilidad fundamental con una incapacidad para promulgar leyes. De hecho, el Ejecutivo era muy fuerte en el sistema congresal peruano incluso antes del "Fujigolpe". Desde 1968, ningún episodio serio de entrampamiento ha provocado una parálisis política. Aunque, por lo general, los gobiernos peruanos han tenido suficiente poder como para implementar paquetes de políticas, no lo tuvieron como para asegurar su continuidad en gobiernos sucesivos. En muchos casos ni siquiera tuvieron suficiente poder como para concluir su mandato. No sorprende, entonces, que la historia política reciente haya sido comparada con un péndulo.[64]

Es más, la oligarquía peruana apenas si ha sobrevivido a las expropiaciones de la revolución de Velasco. De hecho, podría argumentarse que una nueva burguesía industrial-comercial ha ocupado el espacio político antes ocupado por la vieja oligarquía terrateniente y minera. Sin embargo, los acontecimientos políticos del último cuarto de siglo han mostrado que la capacidad de este grupo para influir en ellos ha sido sumamente limitada.

En cuanto a las coaliciones multiclasistas, han sido demasiadas. En tiempos recientes, tanto el APRA como Acción Popular las consideraron. La competencia política de hace sesenta años entre el APRA y Luis M. Sánchez Cerro ha sido bien documentada.[65] En lugar de un predominio político fundado en un único partido fuerte, la proliferación de partidos populistas ha dado lugar a una competencia política fragmentada.

---

64. Gonzales de Olarte y Samamé 1991.

65. Stein 1980.

Dejaremos las razones que se encuentran detrás de esta fragmentación a los sociólogos políticos; sin embargo, ella podría deberse en parte a lo agudo de las divisiones de clase existentes entre los jefes de los distintos partidos, y en parte a la naturaleza peculiarmente sectaria del APRA.

La República Aristocrática, con su prolongación leguiísta y coda odriísta, fue, tal vez, el único modelo de desarrollo exitoso en casi dos siglos de historia republicana del Perú.[66] Antes de esa época, la élite peruana era demasiado fragmentada y el Estado demasiado subdesarrollado como para proporcionar unas competencias administrativas elementales. En consecuencia, el Estado era peor que débil: era caótico. Luego, el desafío de otros grupos sociales se sintió con más fuerza y fue más difícil controlarlo.[67]

El régimen político fue bastante estable durante la República Aristocrática. La empresa privada fue respetada, al igual que las inversiones extranjeras. La protección arancelaria selectiva fue moderada. El manejo fiscal se caracterizó por ser responsable. La EP estaba de moda. La IS todavía no había ni siquiera asomado por la mente de un banquero central argentino. Tal vez fue un desarrollo económico colonial,[68] pero funcionó. El Perú creció.

Las perspectivas actuales del Perú, desde la perspectiva del largo plazo

En varios sentidos, las perspectivas peruanas de crecimiento son sumamente prometedoras. El país ha demostrado la capacidad de ahorrar e invertir una parte lo suficientemente grande del producto nacional, como para generar una alta tasa de crecimiento. También cumple con los requisitos de la agenda de Lewis, esto es, tiene un historial de crecimiento de la productividad en la agricultura costera; una infraestructura bastante desarrollada (aunque en el pasado inmediato también se permitió que se deteriorase), una élite administrativa y empresarial lista para cumplir con su tarea cuando así se le pida, y sistemas administrativos y financie-

---

66. Burga y Flores Galindo 1979.

67. Para una reveladora historia paralela de una poderosa oligarquía que perdió el control político, véase el impresionante estudio de Antioquía de Mary Jean Roldán (2003 [2002]).

68. Birnberg y Resnick 1975.

ros capaces de recaudar impuestos y movilizar ahorros. El único problema a largo plazo es sociopolítico. ¿Es posible encontrar un modelo viable de desarrollo? Debemos recordar que la viabilidad requiere de una consistencia interna, tanto en el ámbito económico como político. Un modelo de desarrollo viable no será hecho trizas por la inflación, no colapsará con una crisis cambiaria, ni será depuesto por una conmoción política.[69]

El actual gobierno peruano busca un modelo viable de desarrollo en el neoliberalismo, un modelo con un árbol genealógico probado que se remonta hasta Adam Smith. Sin embargo, su éxito en cualquier situación dada depende de su capacidad de atraer inversiones asegurando su continuidad. Esto a su vez requiere de un Estado fuerte pero mínimo,[70] que sea fiel a los principios del *laissez faire*.

Desafortunadamente, el Estado peruano es cualquier cosa menos fuerte. Su debilidad se ve en el deterioro de su eficiencia administrativa, en la fragmentación de instituciones supuestamente sólidas, como las Fuerzas Armadas, y en la facilidad con la cual fue derribado en el pasado inmediato. La esencia del neoliberalismo consiste en que los grupos de interés económico dejan de obtener ventajas mediante su influencia en el gobierno, sometiéndose más bien a la disciplina del mercado. ¿Cómo puede un Estado tan débil conservar la agenda neoliberal, cuando los grupos de interés especiales comienzan a vociferar?

Tal vez sí haya un escenario alternativo viable con el cual alcanzar un éxito neoliberal, incluso en ausencia de un Estado fuerte. Desde 1990, el gobierno peruano ha emprendido un curso político radicalmente nuevo, que hace unos cuantos años habría sido inimaginable. En lugar de oposición, la agenda neoliberal de Fujimori ha encontrado ya sea la acogida, o ya la tolerancia, de todos los principales segmentos de la opinión pública.

Esta es una rara oportunidad política, un consenso construido, en parte, sobre la desesperación. Alberto Fujimori jamás dio un discurso tan dramático como el famoso "Bolivia se nos muere", de Víctor Paz Estenssoro, pero tal vez no tenía que hacerlo. Después de más de una

---

69. Los gobiernos pueden ser depuestos durante la vida de un modelo de desarrollo viable, pero no así el paquete de políticas, por definición.

70. Haggard y Kaufman 1992.

década de inflación, recesión, aislamiento económico y terrorismo, bastantes peruanos temían que el Perú también se estuviese muriendo. Es más, con el colapso del comunismo, el socialismo y el intervencionismo estatal fueron desacreditados en todo el mundo de modo repentino y dramático. Repentinamente, la alternativa neoliberal pasó de ser inaceptable a ser incuestionable.

A partir de este punto, el escenario prosigue sobre una base más especulativa. El programa neoliberal, lanzado en un momento oportuno, debe ahora generar un respaldo político para que se prosiga con él. Este respaldo podría venir de tres fuentes. La primera está conformada por las agencias financieras internacionales de Washington D. C. Estas se encuentran firmemente comprometidas con la agenda neoliberal y hoy tienen una influencia desacostumbrada sobre la formulación de políticas en el Perú, dado el ferviente deseo que este tiene de recuperar el favor de la comunidad financiera internacional. Segundo, si el programa es exitoso durante su luna de miel, los beneficiarios de dicho éxito respaldarán su continuidad. Tercero, el recuerdo colectivo de anteriores fracasos puede servir para movilizar el necesario respaldo. Pasará bastante tiempo antes de que los recuerdos amargos se pierdan y las ideologías intervencionistas recobren su antigua fuerza. Por lo tanto, al no tener una alternativa política ideológicamente respetable, el neoliberalismo puede sobrevivir por largo tiempo, incluso con manchas en su haber.

Este escenario puede ser demasiado optimista. Él presupone un cambio fundamental en el comportamiento político. La vida política de todas las edades pasadas ha estado marcada por el disenso, siendo el principal conflicto del siglo pasado la división entre el socialismo y la intervención estatal, de un lado, y el capitalismo y los mercados libres, del otro. En la escena mundial, el capitalismo ha derrotado al socialismo; en el Perú, los mercados libres han derrotado al intervencionismo estatal y ahora, según el escenario anterior, la vida política podrá proseguir en adelante sobre la base del consenso y la cooperación.

Esta es la visión del "final de la historia", presentada por Francis Fukuyama y que recibiese alabanzas y escarnio.[71] Ella está implícita en el pensamiento neoliberal porque este simplemente no toca los temas que

71. Fukuyama 1989, Talbott 1989.

son probable motivo de futuros conflictos políticos, a saber, las divisiones sociales y étnicas, y la desigualdad en el ingreso, que no han desaparecido. Si una nueva vida ha de ser insuflada a la "historia", estos temas no resueltos seguramente habrán de ser los que la revivan.

Si nos parece excesivamente optimista pensar que la historia ha concluido, entonces el Estado debe ser fortalecido. Hay varias posibilidades limitadas, pero todavía útiles, con las cuales lograrlo mediante cambios institucionales que lo protejan de la manipulación externa. Una medida recientemente implementada en varios países de América Latina, el Perú incluido, es una reforma de los estatutos fundamentales del Banco Central, a fin de darle mayor autonomía.[72] Otra medida, recientemente lograda en el Perú, es la de fortalecer la Superintendencia de Bancos y la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), mediante cambios en la política de personal. De modo más general, las propuestas para mejorar el manejo del sector público, y tal vez la creación de una administración pública de élite, fortalecerían al Estado al incrementar su capacidad administrativa. Sin embargo, la reforma del sector público debe ser enfrentada con ambiciones modestas, pues basta recordar que muchos esfuerzos similares, efectuados en distintos momentos de la historia peruana, lograron un éxito temporal, para luego desarmarse con el paso del tiempo.

Otro medio con el cual hacer que el Estado sea más fuerte es haciéndolo más autoritario. Sin embargo, este tentador camino desafortunadamente contiene algunas trampas. Los gobiernos autoritarios son a veces débiles, e incluso cuando son fuertes, no siempre son lo que sus iniciales defensores esperaban que fuesen. Siempre es posible terminar como un Ferdinand Marcos y no como un Lee Kwan Yew.

Queda, por último, el problema de los Estados Unidos, que actualmente tiene una política fuerte, pero inconsistente, de respaldo a la democracia. Esta política pareciera ser que las dictaduras son aceptables solo si no se encuentran en el hemisferio occidental y ya están establecidas. Para una democracia de este hemisferio, unas medidas políticas que giren hacia el autoritarismo no son compatibles con una política económica que busca la reinserción en la comunidad financiera internacional.

72. Bianchi 1992.

El hecho de que este artículo llegue a una conclusión algo sombría no debiera sorprender a peruanos y peruanistas, cuyo amor por el Perú solamente es igualado por su convicción de que cuando se trata de predecir con exactitud, los pesimistas siempre ganarán a los optimistas. Para repetirla en pocas palabras, la conclusión es esta: el crecimiento de larga duración requiere de un modelo de desarrollo consistente. La consistencia necesita de un estado fuerte que asegure la continuidad y, por tanto, la credibilidad. Tal como está actualmente constituido, el Estado peruano es demasiado débil para asegurar que podrá mantener su línea política —el neoliberalismo—, o cualquier otra. Por lo tanto, el Perú todavía no ha encontrado un modelo viable de desarrollo que dé perspectivas de un crecimiento sostenido.

Es más, las opciones para fortalecer el Estado son bastante limitadas. Un giro hacia el autoritarismo sería inconsistente con la reinserción. Las reformas institucionales son útiles pero probablemente de importancia limitada. La construcción de una coalición populista (o socialdemócrata) tal vez sería sumamente útil, pero este proceso apenas si ha comenzado. No cabe duda de que están bien fundadas las expectativas de que el éxito generará el necesario respaldo, pero no queda claro cuán duradero habrá de ser una vez que la economía encuentre baches en el camino, como inevitablemente sucederá. A pesar de ello, el programa neoliberal no se encuentra en peligro inmediato, en la medida en que la oposición política se encuentra completamente desorganizada y no ha plasmado una política alternativa. De esta forma, el neoliberalismo peruano prosigue su marcha en un vacío político creado por el final de la Historia. Sin embargo, uno se pregunta cuándo comenzará el siguiente capítulo de la Historia.

Cuadro 1
CRECIMIENTO REAL DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO (PBI)
(PORCENTAJES ANUALES PROMEDIO)

	1900-1987	1900-1913	1913-1950	1950-1973	1973-1987
PBI total					
Mundo	3,0	2,8	2,1	5,1	3,4
OCDE	2,9	2,9	2,0	4,9	2,4
URSS	3,3	3,5	2,7	5,0	2,1
Asia	3,2	1,7	1,3	5,4	5,9
América Latina	3,8	3,9	3,3	5,2	2,9
Perú	3,6[1]	---	2,8	5,4	2,6
PBI *per cápita*					
Mundo	1,7	1,4	1,0	3,3	2,2
OCDE	2,1	1,6	1,2	3,8	1,9
URSS	2,3	1,6	2,3	3,6	1,2
Asia	1,3	0,7	-0,2	2,8	3,6
América Latina	1,7	2,1	1,4	2,5	0,8
Perú	1,5[1]	---	1,4	2,5	0,1

Fuente: Maddison 1989.
[1] 1913-1987

Cuadro 2

Crecimiento del PBI, 1913-1987: América Latina, Perú, Estados Unidos (porcentajes anuales promedio)

	PBI total %	Población %	PBI *per cápita* %	Índices del PBI para 1987 (1913 = 100) Total	*per cápita*
Argentina	2,8	1,9	0,9	787,8	186,5
Brasil	5,1	2,4	2,7	3,900,6	656,0
Colombia	4,2	2,4	1,8	2,146,0	378,0
Chile	3,1	1,7	1,4	966,7	270,3
México	3,9	2,3	1,6	1,757,7	324,2
Estados Unidos	3,0	1,3	1,7	898,7	359,3
Perú	3,6	2,1	1,5	1,337,6	290,4

Fuente: Maddison 1989.

Cuadro 3

Crecimiento del PBI *per cápita* por subperiodos, 1913-1987: América Latina, Perú, Estados Unidos (porcentajes anuales promedio)

	1913-1929	1929-1938	1938-1950	1950-1965	1965-1973	1973-1987
Argentina	0,9	–0,8	1,7	1,6	2,8	–0,8
Brasil	1,4	2,5	2,3	2,6	6,0	2,2
Colombia	1,2	2,3	1,3	1,6	3,5	1,9
Chile	2,7	–0,5	2,0	2,0	–1,5	0,2
México	0,1	0,2	2,7	3,0	3,2	0,9
Estados Unidos	1,7	–1,4	3,7	2,1	2,3	1,5
Perú	2,7	1,0	-0,2	3,0	1,4	0,1

Fuente: Maddison 1989.

Cuadro 4
Ahorro e inversión brutos como porcentaje del PBI

	Inversión / PBI				Ahorro / PBI			
	1965	1970	1985	1991	1965	1970	1985	1991
África								
Malawi	14	26	16	20	---	11	11	9
Kenia	14	24	19	21	15	24	16	19
Asia								
India	18	17	25	20	14	16	21	9
Paquistán	21	16	17	19	13	9	5	12
Corea	15	25	30	39	7	15	31	36
Singapur	22	39	43	37	10	18	42	47
Europa								
Turquía	15	20	20	20	13	17	16	17
España	25	27	19	25	21	26	22	22
R. U.	20	20	17	16	19	21	18	15
Francia	25	27	19	21	26	27	19	21
Suecia	27	25	19	17	26	24	21	19
América Latina								
Argentina	19	22	9	12	23	22	16	15
Brasil	25	21	16	20	27	20	22	30
Chile	15	16	14	18	16	17	16	24
Colombia	16	20	18	15	17	18	17	23
México	22	21	21	23	21	19	26	20
Venezuela	24	33	15	19	34	37	24	23
Perú	34	16	20	16	27	17	25	13

Fuentes: Banco Mundial 1987, cuadro 5; 1993, cuadro 9.

Cuadro 5

INVERSIÓN BRUTA INTERNA, AHORRO BRUTO INTERNO Y AHORRO EXTRANJERO NETO COMO PORCENTAJES DEL PBI

	1965	1970	1985	1991
INVERSIÓN BRUTA INTERNA				
África	14	25	18	21
Asia	19	24	29	29
Europa	22	24	19	20
América Latina	22	23	16	18
AHORRO BRUTO INTERNO				
África	15	18	14	14
Asia	11	15	25	29
Europa	21	23	19	19
América Latina	24	21	21	21
INVERSIÓN EXTRANJERA NETA				
África	–1	7	4	7
Asia	8	9	4	0
Europa	1	1	0	1
América Latina	–2	2	–5	–3

Fuente: Cuadro 4.

Cuadro 6

PERÚ: INVERSIÓN BRUTA COMO PORCENTAJE DEL PBI
(PRECIOS CORRIENTES)

	SERIES ANTERIORES			SERIES REVISADAS		
	BCRP (1)	BCRP (2)	INEI (3)	BCRP (4)	INEI (5)	BANCO MUNDIAL (6)
1950-1954	22,3	---	24,5	---	20,5	---
1955-1959	24,2	---	26,4	---	25,5	---
1960-1962	22,2	---	25,0	---	24,0	---
1963-1967	19,5	---	21,4	---	21,0	---
1968-1970	13,4	---	14,7	---	15,8	---
1971-1974	16,0	---	16,2	---	19,8	---
1975-1979	---	16,3	15,9	---	21,4	---
1980-1982	---	20,8	---	32,2	30,0	---
1983-1987	---	15,9	---	21,2	22,5	---
1988-1989	---	---	---	21,7	23,4	---
1990-1992	---	---	---	16,6	---	---
1965	19	---	21	---	20	34
1970	13	---	15	---	16	16
1985	---	14	---	18	22	20
1991	---	---	---	17	---	16
TASAS DE INVERSIÓN EN PRECIOS CONSTANTES DE 1970 O DE 1979						
1965	---	---	19	---	22	---
1970	---	---	13	---	18	---
1985	---	12	---	16	16	---
1991	---	---	---	24	---	---

Fuentes:

[1] BCRP 1966: 26, 28; 1970: 18, 20; 1976: 20, 22.
[2] BCRP, *Memoria* 1983: 109, 119; 1987: 131.
[3] INE 1983: 41, 51.
[4] BCRP, *Memoria* 1992: 155.
[5] INEI 1991-1992: II, 34-37.
[6] Cuadro 4.

Cuadro 7

Perú: ahorro bruto interno como porcentaje del PBI (precios corrientes)

	Series anteriores			Series revisadas		
	BCRP (1)	BCRP (2)	INEI (3)	BCRP (4)	INEI (5)	Banco Mundial (6)
1950-1954	20,7	---	---	---	---	---
1955-1959	18,5	---	---	---	---	---
1960-1962	22,0	---	---	---	---	---
1963-1967	16,8	---	---	---	---	---
1968-1970	14,5	---	---	---	---	---
1971-1974	13,8	---	14,3	---	---	---
1975-1979	---	12,3	11,6	---	---	---
1980-1982	---	15,1	---	27,5	23,9	---
1983-1987	---	12,6	---	18,9	19,7	---
1988-1989	---	---	---	19,5	---	---
1990-1992	---	---	---	13,4	---	---
1965	16	---	---	---	---	27
1970	16	---	---	---	---	17
1985	---	15	---	20	22	25
1991	---	---	---	13	---	13

Fuentes:

[1] BCRP 1966: 26, 28; 1970: 18, 20; 1976: 20, 22.
[2] BCRP, *Memoria* 1984: 127; 1987: 141.
[3] INE 1983: 41, 51 (datos parecidos en INE 1980).
[4] BCRP, *Memoria* 1989: 160; 1992: 157.
[5] INEI 1991-1992: II, 34-37.
[6] Cuadro 4.

Cuadro 8

PERÚ: TENDENCIAS DE LARGO PLAZO DEL AHORRO BRUTO INTERNO, LA INVERSIÓN BRUTA Y EL AHORRO EXTRANJERO NETO COMO PORCENTAJES DEL PBI (PRECIOS CORRIENTES)

	Inversión bruta			Ahorro bruto interno		Ahorro extranjero neto
	Vieja (BCRP)	Nueva (INEI)	Nueva (BCRP)	Viejo (BCRP)	Nuevo (BCRP)	Viejo (BCRP)
1950-1959	23,3	23,0	---	19,8	---	3,7
1960-1967	20,5	22,1	---	18,8	---	1,7
1968-1979	15,5	19,5	---	13,4	---	2,1
1980-1982	20,8	30,0	32,2	15,1	27,5	5,7
1983-1992	---	22,8[1]	19,9	12,7[2]	17,4	---
			dPBI / PBI	ICOR[3] con depreciación de		
				8%	6%	
1960-1965	---	22,8	5,8	2,6	2,9	---
1965-1973	---	18,0	4,3	2,3	2,8	---
1973-1987	---	23,7	2,7	5,8	6,6	---

Fuentes: Cuadros 6 y 7.

1 1983-1989.

2 1983-1987.

3 Siglas del inglés de "incremental capital-output ratio", o sea, la relación marginal capital-producto.

Cuadro 9

PERÚ: CAÍDA DEL PBI Y GANANCIAS POR EXPORTACIÓN, 1950-1992

AÑOS/% DE CRECIMIENTO DEL PBI MENOR A 1%		CAÍDA DE GANANCIAS POR EXPORTACIÓN (MILLONES DE US$)			
			ALTO	BAJO	CAÍDA (%)
1957-1958	–0,6				
1967-1968	0,4				
1976-1977	0,4	1951-1953	259	228	–12
1977-1978	0,3	1957-1958	332	292	–12
1981-1982	0,2	1966-1967	789	742	–6
1982-1983	–12,6	1970-1971	1.034	889	–14
1987-1988	–8,3	1974-1975	1.503	1.330	–12
1988-1989	–11,7	1980-1986	3.916	2.531	–35
1989-1990	–5,1				
1991-1992	–2,8				

Fuentes: Cifras del PBI son de INEI 1991-92: II, 34-37. Cifras de 1991-1992 son de BCRP, *Memoria* 1992: 156. Exportaciones: Webb y Fernández Baca 1990: 827.

Cuadro 10

Perú: Índice de quántum y tasa de crecimiento de exportaciones, 1830-1989
(1900 = 100)

Años	Quántum de exportaciones	Crecimiento anual promedio, desde el periodo precedente (%)	Años	Quántum de exportaciones	Crecimiento anual promedio, desde el periodo precedente (%)
1830-1939	16		1915-1919	289	5,7
1840-1949	31	6,9	1920-1924	346	3,6
1850-1959	64	7,6	1925-1929	568	9,7
1860-1969	84	2,7	1930-1934	541	–1,0
1870-1979	121	3,8	1935-1939	699	5,2
1880-1989	43	–18,9	1940-1944	520	–5,8
			1945-1949	570	1,9
			1950-1954	736	5,2
1880-1984	36		1955-1959	1.111	8,6
1885-1989	49	6,0	1960-1964	2.278	15,4
1890-1994	54	1,9	1965-1969	2.746	3,8
1895-1999	76	7,3	1970-1974	2.597	–1,1
1900-1904	110	7,7	1975-1979	2.674	0,6
1905-1909	158	7,4	1980-1984	3.258	4,0
1910-1914	215	6,7	1985-1989	3.565	1,8

Fuentes: 1830-1960: Hunt 1973a: cuadros 9 y 24 (también un capítulo de este tomo). 1960-1989: Webb y Fernández Baca 1990: 832-833, 842; 1991: 954. Ponderaciones de 1900 se utilizan para 1830-1900. Un índice enlazado se utiliza para 1900-1960.

Cuadro 11

PERÚ: TENDENCIAS DE LARGO PLAZO DE LAS EXPORTACIONES

Años	Quántum de exportaciones (1900 = 100)	Años	Número de años	Crecimiento anual de quántum de exportaciones (%)
1831	12	1831-1877	46	5,5
1877	139	1877-1890	13	–7,8
1890	48	1890-1929	39	6,8
1900	100	1929-1949	20	–0,8
1929	622	1949-1961	12	11,4
1949	563	1961-1988	27	2,0
1961	2.053			
1988	3.473	1949-1988	39	4,8
		1831-1988	157	3,7

Fuente: Cuadro 10.

Cuadro 12

INGRESO CORRIENTE DEL GOBIERNO CENTRAL COMO PORCENTAJE DEL PBI

	1972	1980	1985	1989	1991
ÁFRICA					
Malawi	16,0	20,7	21,1	21,2	23,7
Kenia	18,0	22,6	21,7	22,3	21,2
ASIA					
Nepal	5,2	7,8	9,2	9,5	9,5
India	10,2	11,7	14,0	15,4	14,3
Paquistán	12,3	16,4	15,7	17,8	16,9
Corea	13,4	18,3	19,0	18,1	17,4
Singapur	21,0	26,3	28,7	27,5	27,7
EUROPA					
Turquía	20,2	22,3	18,0	19,0	20,7
España	20,0	24,0	28,7	27,5	27,7
R. U.	32,6	35,2	37,9	35,6	37,4
Francia	33,5	39,4	42,2	40,9	40,9
Suecia	32,5	35,4	41,7	44,4	44,4
AMÉRICA LATINA					
Bolivia	7,8	---	4,3	14,1	16,6
Chile	30,2	33,2	32,8	30,8	---
Colombia	10,6	12,1	---	12,6	13,4
Costa Rica	15,3	18,7	23,3	26,1	24,6
Ecuador	13,6	13,5	13,6	14,1	18,1
Venezuela	18,5	22,2	31,0	22,8	24,3
PERÚ	14,6	17,9	---	6,9	8,3

Fuentes: Banco Mundial 1987, 1991, 1993, Apéndice, cuadro 12.

Cuadro 13

Perú: ingreso del gobierno central como porcentaje del PBI

1942-1945	11,2
1945-1950	11,6
1950-1955	12,7
1955-1960	13,3
1960-1965	16,0
1970-1974	15,4
1980	17,1
1981	17,5
1982	14,2
1983	16,2
1984	13,1
1985	14,1
1986	12,2
1987	9,0
1988	8,2
1989	6,5
1990	7,7
1991	8,2

Fuentes: 1942-1965: Hunt 1971: 402 (también un capítulo de este tomo). 1970-1991: Banco Interamericano de Desarrollo (BID), varios números.

Capítulo 8

La economía de las haciendas y plantaciones en América Latina[1]

Introducción

Hace unos 15 años, Eric Wolf y Sidney Mintz aplicaron su poder de comprensión antropológico para describir y establecer las diferencias existentes entre las haciendas y las plantaciones en aquellas regiones que ellos conocían mejor —Centroamérica y las Antillas[2]—. La diferencia entre estas y aquellas se encuentra resumida claramente en sus respectivas definiciones. Una hacienda, señalaron ellos, es "una estancia agrícola, operada por un terrateniente dominante y por una fuerza laboral

1. Manuscrito original escrito en 1972. Publicado en castellano en *Historia y Cultura* (Revista del Museo Nacional de Historia), n.º 9, 1975. Traducción original por Luz María Fort de Acha, en colaboración con la Sección de Investigaciones del Museo Nacional de Historia. Esa traducción ha sido posteriormente revisada por Jan-David Gelles en la versión actual. Le debo muchas de las ideas de este trabajo a Paul Dax, en cuya tesis de bachiller de la Universidad de Princeton aparecen presentadas por primera vez (Dax 1967). Más tarde Dax desarrolló el tema en direcciones distintas (Dax 1971, 1972). También agradezco a Geoffrey Bertram por sus comentarios, y a Jirita Rybacek y a Rekha Nadkarni por su apoyo bibliográfico y computacional, respectivamente.

2. Wolf y Mintz 1957.

dependiente, organizada para abastecer a un mercado de pequeña escala y con escaso capital, en la cual los factores de producción se utilizan no sólo para la acumulación de capital sino también para mantener el estatus a que aspira el propietario". En contraste, ellos definen la plantación como

> […] una estancia agrícola dirigida por propietarios dominantes (generalmente organizados en una sociedad anónima) y por una fuerza laboral dependiente, organizada para proveer a un mercado de gran escala por medio de un capital abundante, en la que los factores de producción se utilizan principalmente para lograr una futura acumulación de capital, que no guarda relación alguna con las necesidades reales del estatus de los propietarios.[3]

Por lo tanto, las diferencias entre haciendas y plantaciones son varias: el tamaño del mercado al que se sirve y el grado de especialización de la producción, la intensidad de uso de capital en la producción, las motivaciones económicas de los propietarios, el grado de control sobre la fuerza de trabajo y el uso de mecanismos sociales y psicológicos como medios para obligar a la fuerza de trabajo a continuar con el servicio.

El estudio de Wolf y Mintz consideró estas numerosas diferencias remitiéndose frecuentemente a ejemplos antropológicos e históricos. El resultado es un excelente estudio que ha estimulado y guiado a muchos investigadores posteriores.[4] Inevitablemente, como siempre, el economista desea encontrar un tratamiento mayor sobre temas económicos. De ahí que el propósito de este documento sea el de dar un tratamiento específicamente más económico al análisis de las diferencias entre las haciendas y las plantaciones. El resultado del presente trabajo es un modelo que no solo describe dichas diferencias, sino que también se enfoca en los factores básicos que constituyen las características tanto de las haciendas como de las plantaciones y las diferencias entre ellas. El principal factor que determina las características de ambas instituciones, se argumenta aquí, es el grado de control ejercido sobre la fuerza de tra-

---

3. Wolf y Mintz 1957: 380. Una disertación más amplia sobre la naturaleza de las plantaciones se encuentra en Beckford 1972.

4. Incluyendo algunas investigaciones cuya fuente de inspiración se percibe claramente en los títulos. Véase, por ejemplo, Miller 1967.

bajo. El principal factor de diferenciación es el precio del producto en el mercado y no el tamaño de este. Otras distinciones, tales como la intensidad de uso del capital en la producción y las aspiraciones de estatus u otros aspectos de las motivaciones económicas de los propietarios, se muestra que son ya sea derivadas de factores más básicos o que no tienen significancia.

Este artículo también utiliza ejemplos históricos y antropológicos para dar cuerpo al marco teórico y, como de costumbre, la mayoría de ellos pertenecen a la zona mejor conocida por el autor, el Perú. Algunos ejemplos adicionales provienen de la historia de México, de las Indias Occidentales y del sur de los Estados Unidos.

Un segundo propósito del presente documento se refiere a la discrepancia, visible en América Latina, que separa a los economistas formados en la tradición anglosajona neoclásica de aquellos cuya formación puede caracterizarse como francesa, estructuralista y sociológica. En búsqueda de mayor armonía, este artículo pretende servir de puente en la mencionada discrepancia, mostrando que las herramientas neoclásicas son útiles para analizar los problemas de las estructuras, en este caso, de la estructura de la dependencia. La teoría económica ha sido descrita como una caja de herramientas que debe ser utilizada con prudencia en la construcción de nuevos edificios. Aquí, esta caja es utilizada para intentar armar una estructura que se adecue al terreno de Latinoamérica, particularmente al de los ventosos Andes peruanos. Las armazones tradicionales de competencia perfecta no son válidas en este campo, pero se espera que otras armazones puedan ser más adecuadas.

Este esfuerzo no es, de manera alguna, el primer intento de aplicar la teoría económica neoclásica a los problemas de la tenencia de la tierra en Latinoamérica. Muchos estudios inspirados en las discusiones sobre la reforma agraria se han enfocado sobre los diferenciales de productividad según el tamaño de la unidad de cultivo, concluyendo por lo general que las haciendas de mayor tamaño son menos productivas que las pequeñas.[5] Sin embargo, estos estudios han prestado poca atención a las condiciones especiales relacionadas con el proceso de maximización

5. Véase, por ejemplo, Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola 1966a, 1966b, 1966c; Cline 1970, Berry 1971a, Hanson 1972.

de las unidades microeconómicas. Este proceso de maximización en la economía campesina ha recibido cierta atención,[6] pero cuando revisamos estudios económicos sobre haciendas y plantaciones, la lista bibliográfica resulta corta.

Esta corta lista bibliográfica se caracteriza por sus visiones distintas y originales. Sin embargo, desde mi punto de vista, ninguno de estos enfoques anteriores parece factible de producir una comprensión adecuada del asunto. Por ejemplo, un pequeño artículo de Bottomley, sobre la base de la experiencia ecuatoriana, explica que el uso relativamente bajo de las tierras en las grandes haciendas es causado por la deficiencia de los factores complementarios y por las imperfecciones de los mercados de productos.[7] Las grandes haciendas, se sostiene, al exportar principalmente a mercados reducidos de ciudades vecinas y comportarse como monopolistas maximizadores, restringen el volumen de las ventas para mantener alto el precio.

Mientras que las imperfecciones de los mercados de productos son siempre una posibilidad, sigue siendo verdad que rara vez una sola hacienda controle el monopolio en el mercado de alimentos, aun en una ciudad local. Lo más que pueden ambicionar es una participación en un oligopolio de haciendas que se colude. El bajo aprovechamiento de las tierras es una evidencia débil de la presencia de colusión, dado que, como se demostrará en el modelo que sigue, esa forma de aprovechamiento de tierras sería más fácilmente explicada por las imperfecciones en el mercado de los factores, específicamente en el mercado de la mano de obra. Las imperfecciones del mercado de productos requieren evidencias más directas, de las que actualmente se carece.

Una aproximación teórica muy distinta es tomada por Shapley y Shubik, que utilizan los recientes aportes de la teoría de los juegos para describir matemáticamente los posibles resultados distributivos bajo condiciones específicas de la tenencia de la tierra.[8] Sus formulaciones involucran un alto grado de generalidad, incluyendo como casos especiales las soluciones competitivas y las condicionadas estructuralmente

---

6. Por ejemplo, A. K. Sen 1966.

7. Bottomley 1966.

8. Shapley y Shubik 1967.

de este estudio. Otras situaciones tomadas en cuenta incluyen coaliciones de trabajadores (campesinos) en oposición al propietario (hacendado) o a otros grupos de trabajadores. En todo caso, la dificultad que se presenta en el estudio es igual a su virtud: un alto nivel de abstracción teórica. Estando sumergida en la terminología de la teoría de los juegos, ese estudio necesita de ilustración empírica o verificación para demostrar su utilidad.

Finalmente, debemos mencionar el modelo de Best referido a la economía de la plantación; un modelo que contiene una abundancia de hipótesis, destacando las principales características de las plantaciones de las Indias Occidentales, tanto en el periodo de apogeo como en el de decadencia.[9] A través de estas características, Best construye una interesante descripción del tipo ideal de plantación, pero al final las relaciones son tan numerosas que resultan demasiado engorrosas para ser utilizadas en la búsqueda de nuevos conocimientos. De ahí que los beneficios de la construcción de modelos parecen ser sacrificados por el entusiasmo hacia los detalles.

Un modelo de hacienda y plantación

La hacienda arquetípica aparece como un ente autocontenido, es decir, es un mundo en sí mismo, como nos lo recuerda Tannenbaum:

> […] el ideal al que tiende la organización de la hacienda [es] no comprar nada; cosechar y fabricar todo lo necesario dentro de los límites de su propiedad… Las llamas que pacen en las colinas y los bueyes y caballos de la finca, son criados y domados en el mismo sitio donde nacieron. Las sillas, riendas y arneses están hechos de la piel de animales sacrificados en la hacienda. El arado de madera, la carreta, el molino de viento para moler el grano, o el molino de agua para moler la caña, están todos construidos en ella. La mesa se ve surtida con toda clase de carne, grano, y fruta; y todo ello —la mesa misma, la casa, los criados— es originario, ha sido hecho, conservado, y ha crecido en la hacienda.[10]

---

9. Best 1968.

10. Tannenbaum 1965 [1962]: 131-132.

Las palabras de Tannenbaum describen solo el aspecto económico de las relaciones internas de una hacienda. En sus tratativas con el mundo externo, la hacienda presenta una faceta muy distinta; participa activamente en la economía monetaria, vendiendo los excedentes de las tierras del hacendado y comprando bienes para su consumo. Refiriéndose a las haciendas coloniales, Macera enfatiza estos contrastes en los roles:

> La hacienda se mantiene situada en el borde de dos economías, y de dos sectores sociales […] negocio capitalista hacia afuera, sistema social semifeudal en el interior. Por eso, la hacienda coordina dos sistemas formalmente contradictorios.[11]

La hacienda de los últimos años ha mantenido este carácter ambivalente.[12] Eso ha sido posible mediante la dominación de una amplia extensión de tierra que no siempre ha sido legalmente poseída. En esta extensión no solo están incluidas las tierras de la hacienda misma, sino también las pequeñas parcelas de donde los peones de dicha hacienda obtienen parte de su subsistencia.

Algunos minifundios pueden ser de propiedad de la hacienda, con el usufructo concedido al campesino a cambio de su trabajo en las tierras de la hacienda en determinados días de la semana. Otros minifundios adyacentes pueden ser de propiedad de la comunidad indígena y administrados ya sea como una propiedad comunal o como propiedad privada e individual de campesinos. Todos los minifundios son pequeños e insuficientes para ocupar a tiempo completo a la familia del campesino e incapaces de proveerles de suficientes ingresos.[13] *La única otra alternativa de trabajo es la hacienda misma*. Esta condición define el carácter de la hacienda y de la tierra dominada por ella. Estos dominios se entienden

---

11. Macera 1971: 39.
12. Vásquez 1961: 21-22.
13. Para datos recientes sobre la distribución del tiempo de trabajo del campesino entre sus tierras del minifundio y empleos externos, ver CIDA 1966c: 268, 270. También existe una serie de encuestas extensas e inéditas realizadas por el Comité de Apoyo y Coordinación de Reforma Agraria (COMACRA) para los años de 1970-71. Algunos resultados de COMACRA se encuentran resumidos en Webb 1979 y 1977 (cap. 3).

mejor no como un área determinada de tierra, sino como la entrega de la fuerza de trabajo, totalmente inmóvil y sin otra alternativa.

A la fuerza de trabajo se le debe impedir abandonar la hacienda, ya sea por prohibiciones legales (esclavitud, deuda de peonaje) o por ignorancia. Como lo recalca Tannenbaum, las haciendas están aisladas, con transportes y comunicaciones deficientes al mundo exterior. Las deficientes comunicaciones significan que los trabajadores no la abandonarán; también significa que las nuevas ideas no llegan y que, por lo tanto, la tecnología que se utiliza es primitiva. Los malos transportes hacen que los intercambios de las haciendas con el resto del mundo sean limitados. El valor marginal producido por las cosechas que se exportan es bajo, ya que el costo de transporte debe ser deducido de los precios predominantes en los mercados lejanos. Las tierras de las haciendas son trabajadas extensivamente; para simplificar, asumiremos que la tierra es un bien libre y homogéneo en la hacienda, y que parte de ella no es trabajada por falta de mano de obra. Esto no sucede en los minifundios; en ellos hay poca tierra que es trabajada intensivamente.

Estas proposiciones están incorporadas en los gráficos 1 y 2. El gráfico 1 muestra la curva del valor del producto marginal de la hacienda, representado en la curva H. Es horizontal, no está sujeto a retornos decrecientes, ya que debido a tecnología primitiva, el único factor combinado con el trabajo es la tierra, un bien libre dentro del rango considerado; y también debido a que la producción de la hacienda no tiene efectos negativos en los precios de los mercados distantes. Sin embargo, la mano de obra en el minifundio está sujeta inevitablemente a fuertes retornos decrecientes. La curva M es una curva agregada de todos los minifundios dentro del dominio de la hacienda. La tierra en esos minifundios está limitada en extensión y es tan escasa que una jornada laboral completa llevaría al producto marginal del trabajo a muy bajos niveles.[14] Sin embargo, si los minifundios fuesen cultivados extensamente, vale decir, si

---

14. Si hubiéramos elegido trazar la curva M cóncava hacia el origen, como generalmente se hace, entonces el diagrama mostraría la posibilidad de bajar el producto marginal del trabajo a cero o a menos cero. Sin embargo, no conocemos a ciencia cierta el trazo de la curva y la hemos dibujado convexa para hacerla corresponder a la forma de las funciones de producción lineal y homogénea comúnmente empleadas. Para su elaboración, ver el Apéndice.

Gráfico 1

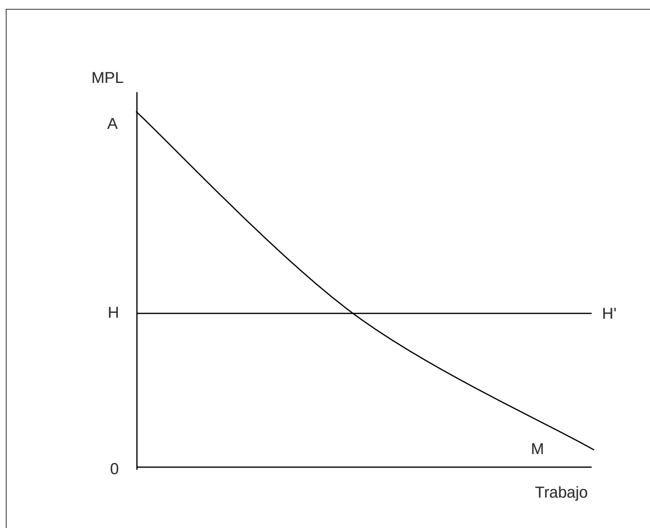
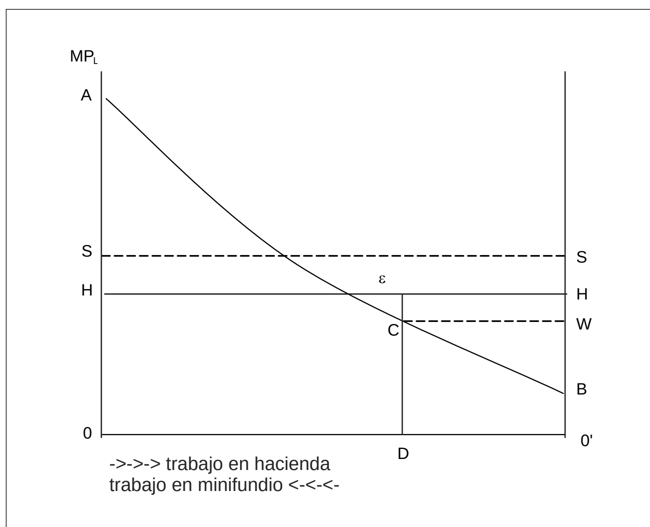


Gráfico 2



el uso de la mano de obra fuese bajo, el valor del producto marginal sería más alto que en las tierras de las haciendas, ya que la importación de las cosechas producidas en los minifundios sería más costosa.

Como en el caso anterior, el gráfico 2 mide el trabajo minifundista horizontalmente partiendo del punto de origen, O; pero ahora el diagrama de la hacienda ha sido invertido, midiéndose el trabajo de derecha a izquierda empezando en O'. OO'' mide la oferta total del trabajo disponible en el complejo; cada punto en la línea representa una división distinta de tiempo de trabajo entre hacienda y minifundios. Un salario de subsistencia OS es añadido al diagrama, representado así por el área OSS'O' el ingreso total de los campesinos, con un nivel de subsistencia para cada uno.

Tomemos ahora la significación económica del control total ejercido por el terrateniente sobre la fuerza de trabajo. Dentro de amplios límites, él puede fijar los pagos y las tareas como desee, sin disminuir el total de la fuerza de trabajo disponible en el complejo hacienda-minifundio. Solo necesita garantizar que el ingreso total percibido por el campesino sea lo suficientemente elevado para que subsista, pero no tan alto que pueda causar el desperdicio de horas-hombre al favorecer el consumo de ocio. El nivel de subsistencia no necesariamente significa un mínimo biológico lindante con la inanición; más bien puede estar determinado culturalmente. Su significación se apoya en la idea de que el sistema no puede continuar funcionando si el ingreso es inferior a este nivel. Si los campesinos no se morían de hambre con un ingreso menor, por lo menos podían movilizarse, o huir.[15]

Consideremos la conducta del propietario con respecto a los trabajadores libres de la comunidad indígena. Este puede establecer el salario, pero no tiene derecho a la entrega forzosa de mano de obra. Pero, debido a las presiones derivadas de la necesidad económica, puede cumplir con

15. El concepto de subsistencia podría ser completamente abandonado si introdujésemos la posibilidad de movilidad laboral. Entonces, el ingreso mínimo aceptable sería determinado por los niveles salariales fuera de la hacienda. Pero este caso haría además necesaria la restricción sobre la función de la utilidad del campesino de que la cantidad de horas libres consumidas permanezca invariable con respecto al ingreso. Esta restricción es necesaria para preservar la condición adoptada por conveniencia de que el total de la oferta de trabajo también es invariable.

sus propósitos, ya que las tierras del minifundio son demasiado pequeñas para proporcionar una subsistencia por sí mismas (OABO' < OSS'O' en el gráfico 2), y la hacienda es la única alternativa como fuente de ingreso. Si el terrateniente puede fijar el salario de la hacienda tan bajo como O'W', los campesinos maximizarían su ingreso dedicando OD del tiempo de trabajo a los minifundios y DO' a la hacienda. El ingreso total del campesino es OACD por el trabajo de los minifundios y DCW'O' por el trabajo de la hacienda. En la geometría del diagrama, OACD más DCW'O' es igual a OSS'O'.

Además de tener poder para fijar los salarios, la hacienda también puede controlar el tamaño de los minifundios. No existe ningún problema en expandirlos; la hacienda puede simplemente habilitar parte de su abundante tierra. Disminuir la extensión del minifundio toma más tiempo y crea más problemas, pero abundantes evidencias históricas confirman nuestra suposición de que la hacienda también puede obligar a los minifundios a contraerse, a través de nuevos convenios de arrendamiento, si la hacienda posee título legal de la tierra, o de la usurpación si no se posee.

Para un minifundio de cierta extensión, la utilidad de la hacienda (CEH'W' en el gráfico 2) puede ser maximizado a un nivel que cause que el ingreso percibido por el campesino sea mayor que el mínimo de subsistencia. Este sería el caso si una reducción adicional del salario recortara la utilidad de la hacienda por medio de una reducción de la oferta de mano de obra a la hacienda.[16] Sin embargo, tal situación indica siempre

---

16. Las circunstancias bajo las cuales esta condición existiría se desarrollan de la siguiente forma: la utilidad de la hacienda es maximizada a algún nivel de salario por encima del de subsistencia si, al salario correspondiente a un nivel de subsistencia, la utilidad de hacienda es una función decreciente del trabajo dedicado al minifundio. Es decir, $d\pi/dL < O$, en que $\pi = (H - M)(\bar{L} - L)$, siendo p la utilidad de hacienda, H y M los productos marginales del trabajo en la hacienda y en el minifundio, $\bar{L}$ el total de la fuerza de trabajo, y L la mano de obra dedicada al minifundio. Diferenciando con respecto a L, y reordenando los términos, resulta $(-dM / dL) < (H - M) / (\bar{L} - L)$. En función del gráfico 2 $(-dM / dL)$, es la pendiente de la curva de producto marginal del trabajo en minifundio en el punto C, y $(H - M) / (\bar{L} - L)$ es de la diagonal que conecta EW. Bajo la forma en que ha sido trazada la gráfica, la tangente de la curva en C es la más elevada y por lo tanto no se cumple la condición, vale decir, la utilidad de la hacienda es realmente maximizada cuando el ingreso del minifundista está reducido hasta un nivel de subsistencia.

que la utilidad de la hacienda sería aun mayor si los minifundios pudiesen ser reducidos en extensión. La hacienda aspira a ajustar el tamaño de los minifundios a la medida en que la utilidad de la hacienda sea llevada al máximo. Cuando esto se logra, la utilidad máxima de la hacienda se asocia con un ingreso mínimo de subsistencia de los minifundistas.[17]

Una breve reflexión muestra que esta utilidad máxima compromete tierra y trabajo, siendo asignado en parte a los minifundios y en parte a la misma hacienda. Por ejemplo, si ni tierra ni trabajo fueran asignados a los minifundios, la hacienda se convertiría en una plantación, con trabajadores que dediquen todo su tiempo al trabajo asalariado. Pero, para esto, ellos deben recibir un salario mínimo de subsistencia, y en el gráfico 2 este salario mínimo (OS) excede al valor del producto marginal del trabajo en las tierras de la hacienda (OH). La hacienda convertida en plantación perdería dinero, así que es claro que "cero" no es la extensión óptima de la tierra del minifundio. En el otro extremo, si toda la tierra y el trabajo fueran dedicados a los minifundios, entonces es obvio que la utilidad de la hacienda sería nula. La utilidad máxima debe residir dentro de ambos extremos. Este es el caso del gráfico 3, que presenta unas pocas curvas ilustrativas relacionando la utilidad de la hacienda con la distribución de la fuerza de trabajo. El trazo preciso de dichas curvas depende básicamente de suposiciones acerca de la productividad del trabajo en la hacienda y de la forma de la función de producción del minifundio. Las hipótesis particulares referentes a las curvas del gráfico 3 se elaboran resumidamente en el cuadro 1 y con mayor detalle en el Apéndice.

Supóngase que la hacienda ha ajustado tanto los pagos salariales como la extensión de los minifundios a fin de que las utilidades sean llevados al máximo pero que, a la vez, aumentan las utilidades obtenidas por las operaciones de la hacienda, gracias a unos cambios tecnológicos o por un aumento sostenido en los precios mundiales para las cosechas de exportación de la hacienda. ¿Cómo puede entonces la hacienda realizar un ajuste?

Considérese un ajuste de salarios manteniendo la extensión del minifundio constante por el momento. Si la hacienda ha maximizado su

17. Agradezco a Douglas Ewbank por esta observación.

utilidad de antemano, entonces habría determinado que el trabajo adicional obtenido por ofrecer un salario más elevado no hubiera compensado por la pérdida en las utilidades causada por pagar dicho salario más elevado a toda la mano de obra ya ocupada en las tierras de la hacienda. Sin embargo, cuando la curva H aumenta y las operaciones de la hacienda se vuelven más rentables, las utilidades obtenidas por el ofrecimiento de un salario más alto también serán mayores. Así, la hacienda encontrará provechoso elevar los salarios, a fin de lograr atraer una mayor parte de la mano de obra disponible.

El aumento salarial puede comenzar inmediatamente con el movimiento ascendente de la curva H, o puede comenzar solo con un retraso. Una vez comenzado, el salario puede elevarse gradualmente o en forma discontinua, de modo que la hacienda repentinamente cambie a un nuevo régimen salarial mas elevado y, por consiguiente, de mayores ingresos para el minifundista, pero con menos tiempo dedicado al cultivo del minifundio. Nuevamente, estas diversas posibilidades dependen de la forma de la función de producción del minifundio, particularmente de la elasticidad de la curva del producto marginal. Pero sin importar la forma en que se dé, el resultado final será el mismo: si la producción de las tierras de la hacienda resulta ser suficientemente provechosa, los salarios se elevarán hasta el punto en que la producción del minifundio sea abandonada, y los campesinos se especializarán en trabajar las tierras del terrateniente, convirtiéndose la hacienda en plantación.

De hecho, el tamaño del minifundio no permanecerá constante. La curva ascendente H establecerá presiones para reducir la extensión del minifundio. Un aumento del salario sin contracción del minifundio ocasionaría que el ingreso del minifundista se eleve por encima del mínimo de subsistencia. Ante cualquier nivel salarial más elevado, la hacienda podría obtener mayores ingresos al disminuir el tamaño del minifundio, hasta que el ingreso del minifundista sea reducido al mínimo de subsistencia, ya que por este proceso la hacienda podría disponer de mano de obra adicional. Por lo tanto, la tendencia hacia la conversión de la hacienda en plantación opera por dos medios: aumento de los salarios y reducción de la extensión de los minifundios.

El proceso se puede observar en las cifras ilustrativas del cuadro 1. Supongamos que el caso de la fila 1 se convierta en el caso de la fila 3, vale decir, la curva H se eleva de 75% a 125% del salario mínimo de

subsistencia. Entonces las utilidades de la hacienda se elevan de 5% a 34% del total de la producción. La porción del tiempo total del trabajo dedicado a las operaciones de la hacienda (1-L/L) asciende de 37% a 74%. Esto se logra elevando los salarios de 61% a 79% del nivel de subsistencia, y también por medio de la reducción de las asignaciones de tierra del minifundio en 30% ((0,949 – 0661) / 0,949)).[18]

Cuadro 1

	a	H/S	p_{max}	$(L/L)_{max}$	$(w/S)_{max}$	D
(1)	0, 5	75%	0, 050	0, 632	0, 613	0, 949
(2)	0, 5	100	0, 172	0, 414	0, 704	0, 829
(3)	0, 5	125	0, 338	0, 264	0, 791	0, 661
(4)	0, 5	200	1, 0	0	1, 0	0
(5)	0, 75	75	0	1, 0	----	1, 0
(6)	0, 75	100	0, 072	0, 464	0, 866	0, 825
(7)	0, 75	125	0, 254	0, 099	0, 968	0, 275

Nota: α es la elasticidad del trabajo en una función de producción del minifundio del tipo Cobb-Douglas; H/S es el valor del producto marginal del trabajo en la hacienda, expresado en función de porcentaje del salario de subsistencia. πmax es la máxima utilidad obtenible bajo las condiciones especificadas, y en unidades tales que la cuota de la utilidad sobre la producción total es $\pi/(1+\pi)$; (L/L)max es el porcentaje del tiempo de trabajo total dedicado a la producción del minifundio acorde con la maximización de las utilidades; (w/S)max es el salario de la hacienda bajo las mismas condiciones, también expresado en cuanto al porcentaje del salario de subsistencia; D es la tierra destinada a la producción del minifundio.
Fuente: véase el Apéndice.

Cuando la producción agrícola proporciona grandes utilidades, las haciendas se convierten en plantaciones. Las haciendas constituyen un medio para aprovechar de la mejor manera una situación inherentemente improductiva, al obtener ventaja de un mayor rendimiento de la mano de obra en la producción de los cultivos de panllevar.[19] El gráfico 2 ha

18. Cabe notar que S, titulado el salario de subsistencia, es el pago que corresponde a un nivel de subsistencia cuando los campesinos no tienen otra fuente de ingreso, o sea, cuando se refiere a una plantación. Con la disponibilidad de tierras de minifundio, sin embargo, la hacienda puede pagar un salario menor que S.

19. Esta mayor productividad es mostrada en el gráfico 2 por la porción de la curva M que está encima de la curva H. Se debe recordar que la posición de las dos curvas se

sido trazado de tal manera que se enfatiza este punto: el salario mínimo de subsistencia OS está por encima de la curva H. Es decir, como una plantación con un régimen de salarios, esta empresa agrícola estaría quebrada; pero como un complejo simbiótico de hacienda-minifundio, esta obtiene utilidades.[20]

Al maximizar sus utilidades, la hacienda no maximiza la producción total. El producto marginal del trabajo en el minifundio equivale al salario de la hacienda, pero es menor que el producto marginal del trabajo en la hacienda. El trabajo se halla mal distribuido entre el minifundio y la hacienda, siendo el minifundio más intensivamente cultivado.

---

halla en parte determinada por los precios relativos de los alimentos de panllevar, en comparación con la cosecha de exportación de la hacienda. Por lo tanto, las curvas no son totalmente independientes una de la otra. Cuando la curva H se eleva y la hacienda se ve obligada a reducir la extensión de los minifundios, entonces la producción de estos genera una parte reducida del ingreso de subsistencia, y el precio relativo de los alimentos de panllevar se eleva, al igual que la curva M. Así, una especialización completa por parte de la plantación es casi imposible. Aun en las plantaciones azucareras más productivas, los trabajadores generalmente han podido mantener unos jardines de hortalizas o frutas. Hay que notar que este caso particular solo tiene significado cuando los cultivos internos y los importados constituyen sustitutos imperfectos, cuyos precios relativos cambian con las variaciones en el suministro relativo. En vista de que este caso no es examinado en el presente trabajo, el modelo tal y como está presentado lleva consigo la suposición implícita de que “el alimento” es un bien homogéneo de tal naturaleza que, cuando alguna porción del suministro local es importado, los términos de intercambio del comercio externo se aplican localmente.

20. Este punto de vista difiere del argumento de Griffin, quien utilizó datos ecuatorianos para demostrar que las utilidades de la hacienda son altas cuando son expresadas como un porcentaje del valor de la producción exportada por la hacienda (Griffin 1972 [1969]: 73). Sin embargo, esta tasa de utilidad presenta dificultades en su interpretación. Uno puede imaginarse que una hacienda es tan primitiva e improductiva que el hacendado no compra insumos y vende anualmente solo una arroba de trigo. La medida de Griffin mostraría una utilidad del 100% a pesar de que la hacienda prácticamente carecería de valor para el hacendado. Hobsbawm (1969: 42-43) no logra eludir el problema al citar cifras para la utilidad como un porcentaje del valor de mercado de la hacienda, ya que este valor se ajusta hasta que la tasa resultante solo refleja lo que el hacendado podría ganar en actividades no agrícolas. Más bien, el concepto de la tasa de utilidad no es aplicable a una hacienda. La medida usual que relaciona las utilidades con el valor en libros (*book value*) del capital invertido produce una proporción infinita ya que, según las suposiciones de este modelo, no hay una inversión de capital. Las tasas de utilidad mencionadas en este trabajo [$\pi/(1 + \pi)$] son más bien las cuotas distributivas.

Gráfico 3

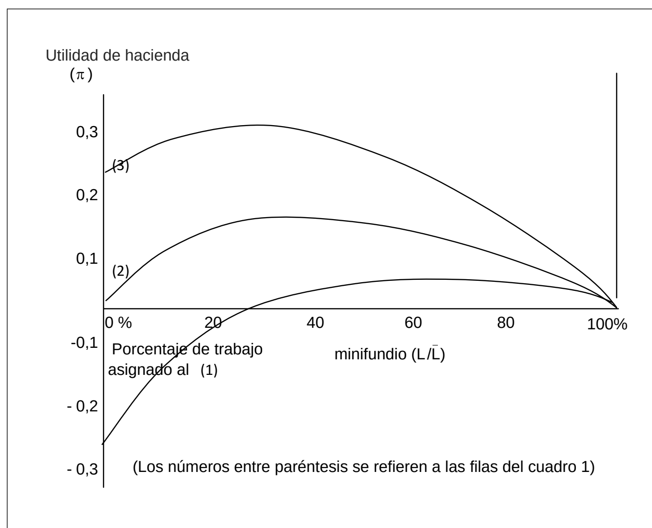
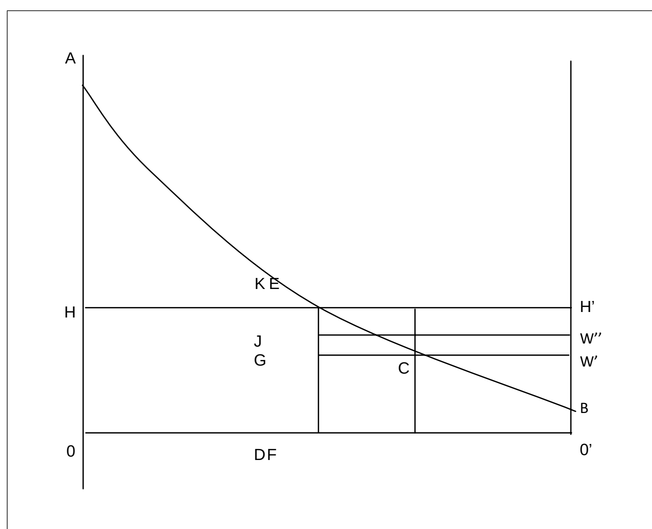


Gráfico 4



Sin embargo, lejos de demostrar que la hacienda no es una maximizadora de utilidades, esta ineficiencia social es el verdadero instrumento que permite a la hacienda maximizar sus utilidades.

Finalmente, considérese la otra alternativa de organización institucional mencionada anteriormente, bajo la cual la hacienda mantiene los títulos legales de los minifundios y requiere servicios laborales a cambio de pagos de arrendamiento. Supóngase ahora que la hacienda pueda fijar el tiempo requerido de servicios laborales, así como la tarifa de salarios y la extensión del minifundio. Entonces, sin tomar en cuenta la posibilidad de cambiar la extensión del minifundio, la hacienda demandará una cantidad de servicios laborales, tal que los productos marginales del minifundio y de la hacienda sean iguales. Esto se aprecia en el gráfico 4, donde la hacienda requiere FO' de trabajo, en vez de la cantidad DO' suministrada en el caso anterior por una decisión de trabajar voluntaria. Si la hacienda da el mismo salario O'W', el ingreso total del campesino se reducirá según el área del triángulo KCG. Sin embargo, si el ingreso total se hallaba anteriormente al nivel de subsistencia, entonces no se puede dar una disminución de este. Los salarios deben ser aumentados a tal punto que GJW"W' iguale a KCG, para que los campesinos vuelvan al mínimo de subsistencia.

Sin embargo, la producción total ha aumentado según el área del triángulo KEC; esta utilidad adicional proviene del derecho de la hacienda a controlar la cantidad y el salario de la mano de obra. Representa una recuperación de la pérdida de eficiencia bajo el anterior régimen del trabajo voluntario, ya que el control de la cantidad de mano de obra permite a la hacienda igualar el producto marginal del trabajo en el minifundio y en la hacienda, sin tener que fijar un salario igual al uno o al otro. Para una extensión dada de los minifundios, la utilidad máxima es mayor que en el caso ineficiente del trabajo voluntario. Como antes, la hacienda disminuye o expande la tierra del minifundio hasta llegar al máximo absoluto, permaneciendo los minifundistas a nivel de subsistencia.[21]

---

21. Este ejemplo se podría aproximar más cercanamente a la tradición dominante de la sierra peruana, si asumimos que el salario por trabajar los campos de la hacienda es nulo. Esta restricción autoimpuesta posiblemente fue considerada como necesaria por los hacendados, con el fin de mantener la inmovilidad laboral, ya que esta sirvió para aislar al campesino de la economía monetaria. Por lo menos un hacendado en

Habiendo analizado el modelo, podremos remontarnos al principio y ver nuestras diferencias con el estudio original de Wolf y Mintz. Para comenzar con una nota armoniosa, la descripción de Wolf y Mintz del uso de la tierra se acomoda perfectamente con el punto de vista de este trabajo:

> La hacienda también debe intentar monopolizar la oferta de tierras de sus alrededores. Las necesita no tanto con un propósito de producción agrícola, sino más bien para privar a sus trabajadores de la alternativa económica de participación en las operaciones de la hacienda. Se apropia de los recursos agrícolas para evitar cualquier actividad agrícola independiente que pueda ser llevada a cabo por su mano de obra potencial; e intenta impedir a su propia fuerza de trabajo el seguir buscando la independencia económica fuera de los límites de la hacienda, cultivando tierras no poseídas o controladas por ella.[22]

Sin embargo, los puntos de vista divergen en el rol del capital dado por Wolf y Mintz, quienes señalan que:

> [...] es la falta de capital más que la falta de la mano de obra lo que constituye la condición específica inicial para el surgimiento de la hacienda... aun en los casos en que la hacienda es capaz de aumentar en población por un crecimiento interno, ésta no se convertirá en una plantación sin nuevas inversiones de capital. Igualmente, una plantación —que retiene a todos sus trabajadores— se convertirá fácilmente en una hacienda si es que pierde su capital.[23]

Una plantación, al estar en mayor contacto con el mundo comercial, adquirirá más rápidamente ideas acerca de tecnologías nuevas que

---

la sierra central del Perú descuidó este factor, a pesar suyo. A la vez que prohibía a sus trabajadores viajar fuera de la hacienda, este hacendado de Tingo, en el valle de Yanamarca, les hacía transportar sus productos para ser vendidos en un pueblo cercano. Las ideas adquiridas en estos viajes fueron consideradas como un importante factor en el desarrollo de la acción unificada que paulatinamente condujo a la formación de un sindicato de campesinos y finalmente a la expulsión del hacendado. Véase Tullis 1970: 93-94, Alberti 1970: 175-182.

22. Wolf y Mintz 1957: 389.

23. Wolf y Mintz 1957: 390.

son reductoras de costos e intensivas en capital. Pero permanecerá como plantación, aunque persista con las formas tradicionales de trabajo intensivo. Además, la mayor parte del capital, tanto en las haciendas como en las plantaciones, toma la forma de trabajos de irrigación o de los campos nivelados o de otros trabajos llevados a cabo por la mano de obra local. Bajo estas circunstancias, un capital fijo destruido siempre puede ser recuperado.

Creemos, sin embargo, que Wolf y Mintz están realmente hablando del capital de trabajo, especialmente cuando afirman que:

> [...] los empresarios de la plantación necesitan capital para establecer una organización productiva capaz de satisfacer las demandas de un mercado existente, o para expandir aquellos mercados mediante publicidad y ventas. Las demandas de capital por la plantación son mucho mayores que aquellas de la hacienda dado que este es destinado usualmente para mercados de gran escala, a menudo de alcance supra-nacional.[24]

Sin embargo, no es fundamental para la naturaleza de las plantaciones el que deba servir a mercados distantes y que financien todos los costos de distribución por sí mismas. Algunas surten a los mercados nacionales, otras a los mercados mundiales vendiendo a los intermediarios. Por ejemplo, las plantaciones de algodón de México y Perú tradicionalmente se han apoyado en intermediarios como la Anderson Clayton y La Fabril para toda comercialización. Sus necesidades de capital de trabajo se confinan solo a la época de cosecha —adelanto de salarios y compras de insumos que serán repagados cuando la cosecha sea vendida—. Este tipo de capital de trabajo es igualmente requerido por la hacienda, pero es financiado por el mismo campesino al hacer durar sus reservas de alimentos de una cosecha a otra. Las haciendas, por lo tanto, no son fundamentalmente distintas de las plantaciones por las condiciones referidas, ya sea por su capital fijo o por el de trabajo.[25]

---

24. Wolf y Mintz 1957: 396.

25. Es cierto, sin duda, que si los canales de distribución se derrumbaran, la plantación tendería a convertirse en hacienda. Este cambio debe ser observado no como una cuestión de capital sino de precio de mercado, en que el precio para la hacienda se entiende como "precio en chacra". Cabe notar que, si la hacienda vende a mercados

Wolf y Mintz también diferencian a la hacienda y a la plantación por la magnitud del mercado al que abastecen, vendiendo la hacienda a pequeños mercados locales y las plantaciones al mercado masivo.[26] Mientras que las haciendas y plantaciones son generalmente diferenciadas de esta forma, baste aquí recordar las haciendas lanares del sur del Perú para percatarse de que ellas también venden a los mercados mundiales, y que esta diferenciación de mercados no es fundamental.[27]

Finalmente, Wolf y Mintz distinguen entre haciendas y plantaciones basándose en las aspiraciones de estatus de los propietarios:

> [...] el propietario de la hacienda, puede expresar más fácilmente sus necesidades de status social por medio del expendio del trabajo que del de la riqueza. Así el pródigo uso de la mano de obra tiende a convertirse en la forma principal en que el propietario de la hacienda mantiene su posición privilegiada dentro del grupo social al que pertenece... Cuando el énfasis se pone en el consumo conspicuo de la mano de obra, la habilidad de una hacienda para generar capital para la reinversión y el crecimiento pueden ser afectados a su vez. No se debe olvidar el hecho que la hacienda ha sido organizada para producir bienes agrícolas para un mercado. Sin embargo una de las implicaciones funcionales de este tipo parece involucrar el uso de factores de producción a fines no económicos. La situación contrasta agudamente con aquellas de la plantación, donde las decisiones son tomadas no en término de prestigio o de las necesidades sociales de un propietario, sino en la expectativa de retribuciones maximizadas del capital invertido.[28]

La imagen del hacendado como una persona inalterable, que persigue el estatus y no es un maximizador, se muestra a menudo pero probablemente sea exagerada y no suficientemente justificada por los fenómenos mencionados en este pasaje. De hecho, la hacienda no está

---

locales de tamaño tan reducido que la cantidad vendida tiene efecto sobre el precio, entonces la hacienda tiene poder monopólico y la curva HH' en los gráficos 2 y 4 tendría una pendiente positiva, o sea, estaría ubicada más abajo al lado izquierdo del gráfico.

26. Wolf y Mintz 1957: 388.

27. Piel 1969b relata el impacto que tuvieron las fluctuaciones de precios del mercado mundial en estas haciendas lanares.

28. Wolf y Mintz 1957: 393.

organizada para producir bienes agrícolas para un mercado. La hacienda está organizada para producir un nivel de consumo elevado para el hacendado. En la canasta de bienes que confronta nuestro hacendado consumidor, los servicios laborales tienen precios muy bajos, tal como se indica por el bajo valor del producto marginal del trabajo de la hacienda. Enfrentado con tal ventaja, económicamente parece bastante razonable que el hacendado consuma grandes cantidades de servicios laborales. Ciertamente, dicho consumo disminuye la acumulación del capital, pero también lo hace cualquier dividendo repartido a favor de los accionistas.

En todos estos aspectos la plantación no es diferente. También busca incrementar los niveles de consumo de los accionistas, y esto lo hace convirtiendo el esfuerzo laboral en producción agrícola. Una vez anunciados los dividendos, estos permiten a los accionistas consumir pródigamente a su manera, teniendo en cuenta los diferentes precios relativos en su mercado de consumo.

También debe recordarse que muchas veces la plantación no se ha diferenciado en su uso pródigo del servicio del trabajo. Al describir la sociedad caribeña en el siglo XVIII, Ragatz ha relatado los excesos de la alimentación diaria en la casa grande de la plantación, manifestada en las comidas en las cuales cada comensal era atendido por su propio sirviente.[29]

Nuevamente concluimos que las aspiraciones de estatus no se diferencian en las haciendas y en las plantaciones, y retomamos la conclusión del modelo de que el principal factor diferencial es el precio del mercado f. o. b., o sea, en chacra.

La evidencia histórica

El coloniaje en el Perú

El desafío y dilema de la política colonial española quizás quede mejor resumida en el comentario de Domar de que “de los tres elementos de una estructura agrícola... tierra libre, trabajo libre y propietarios que no trabajan, cualquiera de dos elementos pueden existir pero *nunca los tres*

29. Ragatz 1928: 7-8.

simultáneamente. La combinación que de ellos se presente en la realidad, dependerá del comportamiento de factores políticos".[30]

En la recién conquistada América Española, una clase propietaria no trabajadora figuraba en definitiva en los planes de la política colonial. La tierra era abundante y se estableció una estrecha relación entre la creciente escasez de mano de obra y la disminución de la población indígena por causa de las enfermedades, las guerras y el caos cultural producto de la Conquista. Por lo tanto, la mano de obra no podía permanecer libre. Fue necesario crear instituciones para controlar a la fuerza de trabajo.

La encomienda podría ser considerada como la primera institución de este tipo. Una tradición castellana, transferida rápidamente al nuevo mundo, cuya esencia vino a reposar en la asignación del cobro del tributo indígena a señores españoles recién designados. En vista de que el pago solo se podía hacer en especies o en productos agrícolas específicos requeridos para el abastecimiento de las ciudades y de las regiones mineras, el tributo ocasionó que el trabajo estuviese apartado de las actividades de subsistencia de los indígenas, y puesto al servicio de la economía española. La encomienda, sin embargo, permitió que la economía indígena continuara funcionando más o menos independientemente. El encomendero era un recolector de impuestos, pero no un terrateniente; por lo tanto, no supervisaba los procesos de producción. Comparado con el modelo presentado en este artículo, la encomienda tiene solo una débil semejanza. Los campesinos indígenas eran obligados a dedicar parte de su tiempo de trabajo al servicio de su señor, pero más por una obligación fiscal que por necesidad económica.

La encomienda ha sido muy estudiada como una institución política, puesto que creó una aristocracia feudal independiente que amenazaba a la autoridad del Estado.[31] Dicha amenaza causó que la Corona no otorgara encomiendas a perpetuidad y, con el tiempo, estas fueron suprimidas. Como institución económica, la encomienda ha sido estudiada no solo en su modo de operar, sino también en sus relaciones con otras instituciones de control laboral que la sucedieron.

---

30. Domar 1970: 21. El subrayado se encuentra en el original (nota para los economistas: este es el mismo Domar que el del modelo Harrod-Domar).

31. Zavala 1944a: 123-138.

Las investigaciones académicas sostienen que la hacienda colonial no era descendiente directa de la encomienda.[32] Es cierto que, después del fin de las encomiendas, los antiguos encomenderos se asentaron como hacendados poderosos de la misma región, pero para hacerlo tuvieron que obtener los títulos de las tierras de alguna manera. Estos fueron frecuentemente obtenidos por mercedes otorgadas abiertamente por la Corona o el cabildo, a menudo facilitadas por la influencia de un encomendero, pero su adquisición por compra, ocupación o matrimonio también se ha registrado.[33] Por otra parte, muchos encomenderos fracasaron por una razón u otra en su papel de hacendados, mientras que muchas haciendas fueron adquiridas por no encomenderos. Tanto para el encomendero como para el no encomendero, a menudo sus títulos legales provenían de ocupaciones dudosas o de embargos, que se lograban pagando solamente un impuesto especial en ciertas ocasiones en que la Corona, por sus crisis financieras, permitía dicha transacción. Estas ocasiones especiales se dieron principalmente en el siglo XVII.[34]

También hubo apropiación de servicios laborales de la población indígena principalmente a través del trabajo forzado, institucionalizado en el Perú como la *mita*. Como el tributo, la mita también fue una institución inca adaptada a las necesidades españolas. Los mitayos fueron principalmente a las minas, pero sirvieron también en las haciendas, obrajes y trabajos públicos, generalmente por periodos aproximados de cuatro meses.[35]

A pesar de la temprana difusión de la encomienda y de la mita en un contexto de creciente demanda de mano de obra, el control sobre el abastecimiento del trabajo indígena permaneció desorganizado en las décadas que siguieron a la conquista. Las obligaciones de la encomienda y de la mita estaban destinadas solamente a los *hatunruna*, la clase trabajadora del Estado inca, dado que esta fue la única clase sujeta al pago del tributo y de la mita bajo el sistema incaico.

---

32. Véase, por ejemplo, Zavala 1940. También Lockhart 1969, Keith 1971.

33. Macera 1971: 6-7, 13, Vásquez 1961: 12-15.

34. Rowe 1957: 181-182.

35. Kubler 1946: 371-373, Macera 1971: 27-31, Rowe 1957: 170-179.

La otra clase trabajadora, la de los *yanacona*, había servido como sirvientes y artesanos bajo los incas, siendo su estatus más bajo que el de los hatunruna. Con la aparición del régimen español, su condición tradicional de exonerados del tributo y de la mita hizo que su estatus fuese muy envidiado. Los hatunruna voluntariamente se convirtieron en yanaconas, y tuvieron la oportunidad de hacerlo al ocultar su identidad durante el desorden de la consolidación española.[36] Al aumentar su número, los yanacona se convirtieron, según Kubler, "en un proletariado circulante y desarraigado".[37]

Fueron requeridas medidas adicionales para el control de la fuerza de trabajo, y estas formaron parte de la consolidación administrativa llevada a cabo por el virrey Toledo en la década de 1570. Una serie de leyes establecieron el control sobre los yanacona: "La creación de nuevos Yanaconas entre los indígenas de los repartimientos fue prohibida en 1571… todos los Yanaconas errantes fueron asignados a señores; ... ningún yanacona debía dejar su empleo, o ser expulsado de este sin licencia adecuada".[38] Así, a cada indio en el Perú español se le asignó un cargo y un señor. Hubo, por supuesto, indios que escaparon del sistema, huyendo la mayoría hacia regiones remotas en las fronteras del virreinato. Sin embargo, en las áreas más céntricas el control fue mucho más efectivo, al obligarse a los indios a movilizarse de sus escondites dispersos y alejados hacia las reducciones. Al mismo tiempo, la mita fue regularizada, y se limitó formalmente bajo cualquier circunstancia a la séptima parte de los indios que pagaban tributos en cada pueblo.

Las estancias de propiedad privada podían florecer solo después de asegurada la oferta de trabajo. EI título de tierras sin un contingente de mano de obra indígena carecía de valor, ya que la mayoría de los españoles no tenían intención de trabajar la tierra por sí mismos. Antes de la consolidación de Toledo, el trabajo forzado rendido bajo la mita probó ser muy deficiente para la mayoría de las regiones, principalmente debido a que la población indígena se hallaba atravesando el desastre demográfico que redujo su número de quizás cuatro millones al

36. Rowe 1957: 175, 180-181.

37. Kubler 1946: 378.

38. Kubler 1946: 378.

momento de la Conquista, a poco más de un millón en épocas de Toledo. Enfrentados con tales dificultades, muchos de los beneficiados con las primeras tierras otorgadas abandonaron sus esfuerzos agrícolas. En el valle de Chancay, por ejemplo, muchos de los primeros receptores de las mercedes distribuidas en 1562, las vendieron en corto plazo. Los pocos que sobrevivieron consolidaron sus pertenencias con las de aquellos que fracasaron en formar las grandes haciendas del valle.[39]

Mientras que algunos fracasaron, otros buscaron medios alternativos de adquirir una fuerza laboral que estuviese permanentemente bajo su control. En algunas zonas del Perú, la solución se encontró en el empleo de esclavos negros, pero estos eran costosos, y solo resultaban beneficiosos si se producía una cosecha lucrativa. En otras palabras, los esclavos negros, desacostumbrados a la agricultura de subsistencia local, solo podían ser empleados si la hacienda se convertía en una plantación, con la capacidad de pagar un salario de subsistencia.

El Perú del siglo XVI posibilitó tal beneficio solo en las haciendas azucareras y vitivinícolas y en las localidades cercanas al mercado urbano de Lima.[40] En otros lugares, la mejor esperanza de conseguir una fuerza laboral permanente estaba en la adquisición de yanaconas. Los métodos para el reclutamiento de los yanacona fueron varios: por ejemplo, secuestros, engaños y pequeñas dádivas, dando como resultado que toda la capacidad de trabajo de una comunidad pudo ser extraída de esta y transformada en yanacona.[41] Una vez adquiridos, la permanencia de los yanacona fue obligatoria gracias a los edictos administrativos del virrey Toledo, y se estableció una institución para el control del abastecimiento de la mano de obra.

También se continuaron o crearon otros elementos de control. Así la mita, ya reorganizada, continuó suministrando mano de obra para fines agrícolas y de pastoreo con tal regularidad que el contingente de

---

39. Keith 1970: 34-40. También Keith 1971: 444, Matos Mar 1964a: 301-319.

40. Keith 1970: 40-41, Macera 1971: 17-18. Sin embargo, en 1813, los proyectos de exportación se hallaban tan suficientemente desarrollados en el valle de Chancay, que los esclavos africanos suministraban la mayor parte de la mano de obra de las estancias y representaban el 43% de la población total del valle. Véase Rodríguez Pastor 1969: 91.

41. Kubler 1946: 377.

mitayos de una hacienda llegó a ser capitalizado en su valor de mercado.[42] Además, los trabajadores libres residentes en comunidades indígenas cercanas fueron contratados para trabajar, se les dieron adelantos y, por consiguiente, se vieron arrastrados por las deudas y controlados judicialmente por los libros de cuenta. El pago se hacía generalmente en especies provenientes de los almacenes de la hacienda a precios arbitrarios, y por lo tanto las deudas pronto se vieron acrecentadas y sobrepasaron el monto de los salarios. Cuando se estableció legalmente el pase de las deudas a los niños y se hicieron arreglos para prevenir las huidas, se cerró el círculo.[43] Con el tiempo, los peones deudores no se diferenciaron mayormente de los yanacona.

La mita fue abolida después de la rebelión de Túpac Amaru, pero el control de los yanacona continuó aun después del periodo colonial, en el Perú republicano, inclusive hasta mediados del siglo XX. Si bien las leyes de control colonial ya no tenían validez alguna, se lograron los mismos objetivos a través de las deudas de peonaje y a través de la incapacidad de los campesinos para buscar soluciones, cuando las riendas del poder local fueron a parar en manos de los gamonales —los hacendados y sus aliados—. Aun la llegada tempestuosa del APRA dentro de la vida política nacional fracasó en derrumbar las estructuras del poder local. Las evidencias muestran que el APRA, pese a toda su retórica, estableció de hecho un *modus vivendi* con el gamonalismo y abandonó a los indígenas a su antiguo destino.[44]

Las descripciones de las relaciones sociales y del control laboral en las haciendas de la sierra peruana, entre los años de 1930 a 1940 y aun hasta 1960, muestran similitudes sorprendentes con sus antecedentes coloniales. Los campesinos estables aún a menudo llamados yanaconas continuaron ejecutando diversos servicios para el hacendado, como pago por el privilegio de cultivar un minifundio. Estos servicios generalmente no tuvieron compensaciones y fueron numerosos: servicio

42. Macera 1971: 31.

43. Macera 1971: 31-38.

44. La literatura sobre el aprismo es muy extensa. El mejor análisis de carácter general es el de Bourricaud 1970. Un relato fascinante sobre el APRA y el gamonalismo se encuentra en Ravines 1952: 187-193 (pp. 95-100 en la edición inglesa).

personal tanto en la casa hacienda como en las residencias urbanas del hacendado (pongaje), cuidado de animales y transporte de bienes.[45] Sin embargo, la mayor carga la constituía el trabajo en los campos de la hacienda. La carga total fue considerable. Hasta comienzos de 1950, las haciendas de Tingo y Chuquishuari (Junín) necesitaban seis días de servicio por semana de cada yanacona. La hacienda vecina de Yanamarca solo necesitaba cuatro días.[46] Recién en 1964 los entonces formados sindicatos de campesinos en Paucartambo (Cuzco), llegaron a un acuerdo para terminar con el pongaje y limitar los requerimientos laborales de 12 a 15 días por mes, en lugar de los arreglos previos bajo los cuales la hacienda podía exigir la cantidad de trabajo sin remunerar que quisiese y hasta que el trabajo en la hacienda estuviese completo.[47]

Frecuentemente, los requerimientos laborales y otras tareas revestían tal complejidad que resulta imposible hablar de días por semana de servicio. En las haciendas arroceras de la costa de Piura en los años 1930,[48] los yanacona pagaban un arrendamiento fijo por la tierra con arroz, además de rentas adicionales, también en arroz, por el uso de las herramientas de la hacienda y por préstamos para semillas, más la obligación implícita de vender a la hacienda el excedente del arroz a un bajo precio artificial, y de prestar servicios gratuitos para la limpieza y reparación de los canales, el cuidado del ganado y el cultivo de los campos arroceros de la hacienda. En el valle de La Convención, en la década de 1940, las obligaciones incluían el trabajo regular en el campo (8 a 10 días por mes), una mujer recogedora para cada cosecha de coca, unos 10 ó 15 días anuales destinados para trabajos mayores de reparación, pongaje y transporte de bienes, más contribuciones ocasionales requeridas por la hacienda.[49]

El impacto de tales regímenes de trabajo en las utilidades de la hacienda se encuentran claramente ilustrados en el caso citado por Vásquez:

---

45. Vásquez 1961: 27-30.

46. Matos Mar 1964b: 167, Tullis 1970: 102, 112, 140.

47. Cotler 1970: 148-149

48. Castro Pozo 1947: 24-25, 30-32. Artículos periodísticos de 1934, reimpresos. La condición de los yanacona después de la evolución de su estatus en un sistema de aparcería es descrito por Rodríguez Pastor 1969: 177-193, 275-276.

49. Hobsbawm 1969: 39-40.

> En 1958 un hacendado del Cuzco que había cosechado 80 cargas de maíz vendido en S/.4,800 estimaba haber obtenido magníficas utilidades, pues fueron percibidas únicamente por él. Al averiguar el proceso de cultivo de maíz, para el que no se compraba semilla nueva, fertilizantes ni abono, se llegó a la conclusión de que el valor de la venta era inferior al costo de producción (S/.5,400) equivalente a los trabajos realizados por los peones durante las diferentes etapas del cultivo, desde la tala del monte para el sembrío hasta su transporte a la residencia urbana del propietario después de la cosecha.[50]

En otras palabras, el producto marginal del trabajo en esta hacienda (la curva H) fue menor que un salario de subsistencia; la hacienda sobrevivía económicamente solo a través de su peculiar y efectivo mecanismo de explotación del trabajo.

Las instituciones para capturar a los desertores habían desaparecido, pero el aislamiento de la hacienda frente al mundo ocasionó que los trabajadores residentes no quisieran intentar escapar. La prohibición de migrar mantuvo a los yanacona en la ignorancia. El mismo efecto se logró con la práctica de mantener las haciendas como fortines de la cultura indígena, donde los capataces siempre se dirigían a los trabajadores en quechua, y nunca en español.[51] La condición de los yanacona ha sido tal vez mejor descrita por el mexicano Sáenz, quien visitó la sierra peruana en 1932:

> Encontramos por la carretera a un indio anciano, caminaba con su hija, muchacha de unos veinte años. Ella llevaba el sombrero cubierto de flores amarillas que había cortado por el camino; parecía una pastora de la Edad Media. Les preguntamos de qué pueblo eran y nos contestaron "somos de Don Guillermo Pacheco." … Este señor, dueño de gentes, es el hacendado de Llaccria; sus siervos, según esto, saben de quien son pero no dónde viven.[52]

Podemos asumir que los controles sobre la movilidad laboral se han interiorizado tanto en la gente que solo saben a quién pertenecen.

---

50. Vásquez 1961: 22. Una carga equivale a 450 libras.
51. Favre 1964: 253.
52. Sáenz 1933: 172.

México

La historia mexicana va por el mismo sendero que la peruana, con unas pocas diferencias. Las grandes haciendas que llegaron a dominar el campo mexicano en el siglo XVIII surgieron de unas muy variadas fuentes, pero no directamente de las encomiendas.[53] La cría del ganado cobró una mayor importancia en el primer siglo de la conquista española. Por lo tanto, la hacienda surgió en México con más frecuencia de las primeras estancias, que incluían derechos de pastoreo. Las estancias recibían el usufructo, pero no los títulos de las tierras. Como en el Perú, los beneficiados obtuvieron indiscutibles títulos a través de compras progresivas o de composiciones de tierras (confirmaciones de títulos). La oportunidad para la compra de títulos se inició en 1571 y se extendió hasta el siglo XVIII, permitiendo así que numerosas usurpaciones fueran legalizadas.[54]

Los títulos de tierras sin una fuerza de trabajo fueron igualmente inútiles en México. Como en el Perú, esto originó que algunos de los primeros receptores de mercedes fracasaran como agricultores.[55] Cuando un edicto en 1549 negó a los encomenderos el empleo de servicios personales, restringiendo sus beneficios a la recolección del tributo, surgió una amenaza de crisis de mano de obra. En su deseo de evitar los abusos de las cargas laborales, las autoridades de la Corona afrontaron la crisis pretendiendo desarrollar un sistema de pago de salarios libre. Desafortunadamente, la sabiduría expresada en la máxima de Domar frustró esos esfuerzos. Los españoles, cuando averiguaron que los indígenas no estaban dispuestos a trabajar por los salarios ofrecidos, retornaron al sistema de trabajo forzado, pero bajo la regularizada y no menos arbitraria base del cuatequil.

Siendo administrado por las autoridades de la Corona en vez de los encomenderos, el cuatequil trajo mejores condiciones para los trabajadores indígenas. EI servicio obligatorio era requerido solo tres semanas por año y se hicieron intentos de dar a los indios conscriptos la posibilidad de elegir su zona de trabajo. Sin embargo, los esfuerzos de

53. Zavala 1944a: 139-144, McBride 1923: 44-53.

54. McBride 1923: 56-57, Chevalier 1975 [1952]: 84-114, 265-277 en la edición inglesa. Lockhart 1969: 427.

55. Chevalier 1975 [1952]: 54-58 en la edición inglesa.

mejoramiento fueron siempre frustrados en las administraciones locales y las autoridades de la Corona persistieron en su preferencia por el sistema de trabajo de salarios libres. Por fin, en 1632, el cuatequil fue prohibido del sector agrícola.[56]

Si bien el cuatequil nunca atrajo gran respaldo por parte de las autoridades de la Corona, tampoco lo hizo por parte de los hacendados. Como en el caso del Perú con la mita, los hacendados encontraron que la mano de obra eventual no resultaba efectiva si se comparaba con la alternativa de una fuerza laboral cautiva y permanente. De hecho, ellos habían logrado con éxito crear una fuerza de trabajo de tales características que la pérdida de trabajadores del cuatequil después de 1632 no impuso grandes problemas. Sus técnicas fueron las familiares de dar adelantos de dinero, algunas veces asociadas a la usurpación de las tierras de las comunidades indígenas, para producir una juiciosa combinación de premios y castigos. Finalmente, la fuerza laboral así adquirida cayó en el sistema de peonaje por deudas.[57]

El proceso del aumento del endeudamiento es descrito así por Zavala:

> Estudiando con determinación los libros de cuentas de algunas haciendas del siglo XVIII, se puede comprobar que las líneas de salarios y deudas se mantienen, por lo común, a una distancia tolerable mientras no ocurre ningún acontecimiento de importancia en la vida del gañán. Pero apenas hay un bautizo, un matrimonio, un entierro, una festividad, etc., sobreviene un desequilibrio importante que después es muy difícil nivelar y al cual vienen a sumarse partidas posteriores.[58]

Habiendo defendido exitosamente a la población indígena de la excesiva carga del cuatequil, las autoridades de la Corona continuaron con su rol protector en vista de la expansión del sistema de peonaje por deudas. Los registros judiciales muestran numerosos casos de indígenas que fueron desagraviados a través de las cortes locales.[59] Además,

---

56. Zavala 1944b: 716-726, Chevalier 1975 [1952]: 66-67 en la edición inglesa.
57. Zavala 1944b: 726, Chevalier 1975 [1952]: 277-288 en la edición inglesa.
58. Zavala 1944b: 744.
59. Zavala 1944b: 730-735.

la Corona rechazó la perpetuación de los endeudamientos, al limitar el monto de las deudas en que se podía incurrir legalmente. Sin embargo, como tan frecuentemente ocurrió en la historia colonial española, las buenas intenciones fueron socavadas por las necesidades fiscales. Las deudas incurridas a través de los pagos del tributo hechos por el hacendado no fueron incluidas dentro del máximo permitido de endeudamiento y, por lo tanto, este máximo demostró ser bastante inefectivo.[60] Cuando se endureció el control sobre los indígenas fugitivos por las leyes contra la vagancia y por la introducción de boletas de libertad en el siglo XVIII, el círculo fue igualmente cerrado tanto para el gañán mexicano como para el yanacona peruano.[61] Se puede concluir que, comparada con la experiencia peruana, la historia mexicana colonial del control del trabajo dio evidencias de una más activa preocupación por el bienestar de los indígenas por parte de las autoridades de la Corona y un menor empleo del trabajo forzoso. Pero también hubo un uso más temprano del sistema de peonaje por deudas.[62]

Con la llegada del régimen borbón en el último cuarto del siglo XVIII, la política de la Corona cambió el énfasis puesto en la protección de los indios al uso de los mismos con fines de crecimiento económico.[63] Esta nueva tendencia fue muy fuerte en la política gubernamental a lo largo del siglo XIX. El sistema de peonaje por deudas se tornó más exigente para gran parte de la fuerza de trabajo indígena que permanecía controlada bajo ese sistema, aun cuando se desarrollaron nuevas oportunidades económicas durante el Porfiriato. En circunstancias extremas, como en las plantaciones de henequén en Yucatán y en las haciendas de tabaco del Valle Nacional, el sistema se corrompió hasta un terrible tráfico de esclavos, en el cual los trabajadores quizás fueron tratados peor que tales, ya que no se pagaron precios de compra y los terratenientes no tuvieron por lo tanto interés en proteger una inversión de capital.[64]

---

60. Zavala 1944b: 731-733.
61. Zavala 1944b: 741-742.
62. Se sospecha que la diferencia radica tanto en los historiadores como en la historia.
63. Zavala 1944b: 739.
64. La denuncia original aún vale la pena de ser leída: Turner 1974 [1911].

La continuación del sistema de peonaje por deudas, aun con tales excesos, fue posible porque el gobierno apoyó totalmente al sistema, utilizando a la policía rural para capturar a los fugitivos y mantener el orden; y porque en el aislamiento, a los trabajadores rurales de México no se les ocurría a dónde escapar en cualquier caso. Así lo describió Tannenbaum en 1926:

> México es predominantemente un país de trayectoria de mula, montañoso y con una estación lluviosa muy larga, en algunas zonas durante todo el verano, que prácticamente aísla a la comunidad, alejándola en mucho lugares de la comunicación postal y aun telegráfica. México rural es un territorio sin libros, periódicos ni revistas, sin profesores ni doctores, un inaccesible y apartado mundo alejado del resto, y que en algunas ocasiones todavía utiliza el trueque.[65]

Para romper este aislamiento rural fue necesaria una revolución y la reforma agraria de Cárdenas. Solo después de 1930 podemos considerar que cuatro siglos de control sobre la fuerza de trabajo rural llegaron a su fin.

Otras regiones

En la historia de las Antillas el sistema de control del suministro de la mano de obra bajo la forma de la esclavitud fue tan explícito y obvio que agregar nuevos detalles parece innecesario. Sin embargo, se puede notar con cierta ironía el proceso de la emancipación. Los historiadores han comentado que, lejos de pelear fuertemente contra la pérdida de su fuerza cautiva de trabajo, las legislaturas de las Antillas, bajo control de los terratenientes, avanzaron hacia la emancipación con más rapidez que la requerida por las presiones del parlamento inglés. Tal comportamiento, aparentemente extraño, se hace comprensible al recordar que los cultivadores mantenían el control total de la tierra en muchas islas. Con los pagos por salarios fijados por convenios mutuos, los esclavos recién emancipados no tuvieron otra alternativa que continuar trabajando

65. Tannenbaum 2003 [1929]: 84-86.

como antes, para el mismo amo, y con el mismo nivel de subsistencia.[66] Los mecanismos de control explícitos sobre una fuerza de trabajo se tornan innecesarios si no hay un lugar a dónde ir.

El suave control ejercido por los terratenientes de pequeñas islas contrasta con la situación en el sur de EE. UU. después de la guerra civil norteamericana (1861-1865), donde el aumento de la movilidad laboral representó una amenaza económica para los terratenientes. Los ex esclavos pudieron emigrar a regiones de mayor productividad laboral, forzando a los amos a realizar aumentos de salarios.[67] En esta situación, los terratenientes frecuentemente mantuvieron a sus trabajadores para crear una forma de peonaje por deudas, a través de la cual los arrendatarios (ex esclavos) fueron inmovilizados por un creciente endeudamiento con el prestamista-comerciante local.[68] El endeudamiento desanimó pero no eliminó la movilidad de la mano de obra. Los poseedores de esclavos habían seguido su instinto económico correcto en su oposición tenaz a la emancipación.

Mecanismos de control y usurpación

Nuestro énfasis en el control laboral está acreditado por la importancia que ese problema tuvo para la clase terrateniente. Según Macera, “En ningún caso mejor que en el Perú los mercantilistas hubieran podido decir que la población es riqueza. La tierra abundaba y valía relativamente poco tanto en la costa como en la sierra; todos los escritores coloniales coincidieron en este punto”.[69] A medida que la población se expandió a través de los siglos, la tierra también adquirió valor como bien escaso; pero aun en años recientes, su relativa abundancia se manifestaba en los métodos extensivos de cultivo usados por las haciendas comparados con los de cultivo intensivo de los minifundios. El contraste colombiano de apacentamiento en los valles y de cultivos en las laderas es a menudo considerado como un ejemplo clásico de este modelo de cultivo, gracias

---

66. Guerra y Sánchez 1964 [1927]: 23-25.
67. Reid 1972: 4, 16.
68. Ransom y Sutch 1972a.
69. Macera 1971: 16.

a la publicidad dada al caso por un informe del Banco Mundial en 1950. El modelo fue visto como irracional por los economistas del Banco Mundial, pero desde el punto de vista de los hacendados colombianos, el sistema logró un buen resultado económico.[70] La curva horizontal H del modelo es una exageración, pero constituye una aproximación a la realidad.

Respecto del jornal pagado por la hacienda, se pueden encontrar datos ocasionales diseminados en fuentes históricas y antropológicas, pero generalmente son poco efectivas para ilustrar el funcionamiento del modelo presentado en este trabajo. Unos pocos ejemplos ilustrarán tanto los datos como las dificultades.

El yanacona peruano, asignado a una hacienda por las autoridades coloniales, estaba obligado a trabajar por un periodo de tiempo determinado, sin otra compensación que el derecho a cultivar un minifundio. Sin embargo, algunos emolumentos equivalentes al jornal estuvieron asociados con su condición. El hacendado, por ejemplo, pagaba el tributo en su nombre y en muchos casos también entregaba animales o maíz de regalo.[71]

La situación es menos clara en el caso de los jornaleros involucrados en el sistema de peonaje por deudas. Al principio, por supuesto, ellos tenían que recibir un salario para ser reclutados, a pesar de que la costumbre de efectuar los pagos de forma no monetaria hace difícil el cálculo del nivel de los salarios, tanto para los mismos jornaleros como para el historiador.[72] Sin embargo, a medida que el trabajador era arrastrado con más fuerza a este sistema de endeudamiento, los pagos salariales se convirtieron en ingresos arbitrariamente valuados y balanceados contra las compras que se efectuaban en el almacén de la hacienda, cuyos precios también eran fijados arbitrariamente. Esto constituye un doble sistema de precios de transferencia, divorciados de la realidad de cualquier mercado laboral. Finalmente, como los trabajadores terminaron

70. International Bank for Reconstruction and Development 1950: 61-64, 383-384. El caso también es discutido en Hirschman 1964 [1963]: 117-121 en la edición inglesa. También Vásquez 1961: 19.

71. Macera 1971: 27; también Vásquez 1961: 13.

72. Macera 1971: 31.

encadenados a las haciendas por la fuerza de la tradición más que por los fraudes en los libros de cuentas, la ficción del pago de jornales se puede desechar totalmente.

En México, los fraudes en los libros de cuentas sobre las deudas por peonaje, comenzados en épocas coloniales, fueron continuados hasta la revolución de 1910. Por lo menos, se siguieron pagando salarios positivos. En la medida en que en una hacienda se introdujesen nuevos trabajadores al sistema de endeudamiento, al cual ya otros se hallaban sujetos, los salarios registrados mantendrían algo de significado económico. En épocas anteriores, estuvieron en ocasiones sujetos al control de las autoridades de la Corona, como parte de su preocupación por el bienestar indígena.[73]

Recientes estudios antropológicos en el Perú han dado numerosos ejemplos, en los cuales las condiciones originales del estatus de los yanacona fueron continuadas, incluyendo las exigencias de trabajo sin remunerar.[74] Al mismo tiempo, las haciendas siguieron alquilando jornaleros entre los trabajadores vecinos que no estaban formalmente sujetos a la hacienda, cuyos jornales han sido registrados por muchos investigadores.[75] La dificultad con estas numerosas estadísticas radica en la ausencia de información del grado de control laboral en cada caso particular. Las haciendas, en algunas regiones, fueron incapaces de ejercer un control sobre el mercado de los jornaleros y, por lo tanto, se vieron obligadas a ofrecer salarios competitivos. En otras regiones pudieron ejercer el control del tipo arriba descrito. Se esperaría que los jornales resultantes hubiesen sido bastante diferentes.

Por lo tanto, los datos sobre el jornal requieren de información complementaria sobre el grado de control de la mano de obra ejercido por los hacendados. El modelo presentado en este trabajo señala la importancia de esos datos.

El proceso maximizador de la hacienda supone una capacidad para reajustar el tamaño del minifundio, a medida que la utilidad obtenida

---

73. Zavala 1944b: 741-742, McBride 1923: 31-32.

74. Vásquez 1961: 27, Cotler 1970: 147.

75. Matos Mar 1964b: 174-175, 187; Matos Mar 1964a: 290, cuadro 12; Poblete Troncoso 1938: 80-84; Kuczynski-Godard 1947b: 264-266; Arquinio y otros 1966: 34-35 del estudio de Asillo, p. 12 del estudio de Chuyas-Huaychao, etc.; Rodríguez Pastor 1969: 111-115, 171-175.

por las operaciones de la hacienda cambia, por cambio del nivel de la curva H. Cuando esta curva se eleva, la hacienda encuentra provechoso reducir el tamaño de los minifundios anexos. Sin embargo, la usurpación de las tierras de los minifundios es a menudo difícil de realizar, dado que para los minifundistas implicaría una reducción en su ingreso real. La hacienda se ve enfrentada a aun mayores dificultades para un reajuste en los casos donde los minifundios son de propiedad independiente, y una contracción puede ser vigorosamente resistida. No obstante, en muchas ocasiones, la hacienda tuvo el suficiente poder para seguir adelante en este doloroso y a menudo violento proceso.

No todas las formas de usurpación de las tierras de las comunidades indígenas por parte de las haciendas concuerdan con nuestro modelo. En muchos casos la invasión fue llevada a cabo por la tierra como fin en sí mismo, no por la mano de obra, o sea, el producto marginal de la tierra era positivo y no un bien libre. Este es el caso frecuente de las regiones ganaderas, donde el proceso de producción requería de pocos trabajadores pero mucha tierra. Sin embargo, en otros casos, la usurpación de las tierras de las comunidades indígenas fue tomada como un medio para presionar a la fuerza laboral, reduciendo sus ingresos de la producción del minifundio y llevándola al servicio de la hacienda.

La historia mexicana nos provee de numerosos ejemplos de ambos casos. El predominio de la ganadería hizo que la demanda de tierras por parte de la hacienda fuese a veces insaciable. Los registros coloniales están llenos de ejemplos de tierras que fueron absorbidas por haciendas, por encontrarse no cultivadas, o por haber pertenecido a indígenas fallecidos. En otros casos, los indígenas estaban claramente vivos y ocupados en la labranza. No obstante, la misma pérdida de las tierras sirvió como incentivo para convertir al gañán en jornalero y, finalmente, en peón por deudas. El proceso funcionó no solo en contra de las comunidades indígenas, sino también en contra de los pueblos españoles, cuyos miembros fueron absorbidos por las haciendas como vaqueros, administradores y capataces.[76]

El proceso de usurpación continuó intermitentemente a través de los periodos coloniales y republicanos, intensificándose cada vez que las

76. Chevalier 1975 [1952], cap. 6, especialmente pp. 215, 222 en la edición inglesa.

operaciones de la hacienda aumentaban su rentabilidad o que los cambios técnicos elevaban el producto marginal de la tierra y alentaban el cercamiento y la expulsión. Bajo el Porfiriato, varias leyes facilitaron la usurpación de las tierras públicas y las de las comunidades indígenas en forma intensificada. En México, como en otros lugares, los ejemplos más notables provienen de la historia del azúcar. Morelos, la región que nutrió la sublevación revolucionaria de Emiliano Zapata, testimonió el proceso en su forma clásica:

> Desde el siglo XVI, las plantaciones de azúcar han dominado la vida de esa región: en 1910 era ya una historia vieja el que presionaran a los pueblos y a las granjas independientes, y que los abogados de las plantaciones arrebataron las tierras, bosques, y el agua de los usuarios más débiles pero con derechos adquiridos legalmente… Desposeídos y destituidos, muchos aldeanos comenzaron a cultivar las peores campos de la plantación, como aparceros. Entonces, como sus deudas aumentaban, ellos se arrendaban como mano de obra en el campo, viviendo aún en sus pueblos pero trabajando en cuadrillas contratadas… Como vivían con dinero al día, ellos cayeron profundamente en el endeudamiento. Finalmente dejaron el pueblo y al igual que muchos ex-rancheros, mudaron a sus familias a las plantaciones como "gente de casa", trabajadores con residencia permanente… Así, además de la tierra, los terratenientes adquirieron una fuerza de trabajo dependiente… Entre 1905 y 1908 aumentaron su producción en más del 50%. y maniobraron para obtener aún más tierra, más agua y más trabajadores residentes. En este proceso de progreso del terrateniente, el pueblo como comunidad no tenía sentido. La utopía inminente era una plantación.[77]

Una industria azucarera en expansión ocasionó una historia similar en ciertos pueblos a lo largo de la costa norte del Perú. Aun en 1900, los viajeros describían los pueblos del valle de Chicama como animosos, prósperos y activos. Veinte años después, otros los vieron en ruinas. En el intervalo, habían perdido sus tierras a favor de la expansión de las haciendas azucareras, pero solo después de haber perdido sus valiosos derechos de agua, esenciales en un valle que florece y sobrevive

77. Womack 1969 [1968]: 41, 46-50, en la edición inglesa.

enteramente debido a la irrigación.[78] El instrumento de superación fue el aparato administrativo para la repartición del agua, bajo el continuo control de los principales terratenientes, a pesar de los esfuerzos de reforma formulados en el Código de Aguas de 1902. Anteriormente, más o menos satisfechas con los repartos del agua, las grandes haciendas llegaron a percibir, cada vez más, la carencia de agua en los últimos años del siglo XIX, cuando los incentivos económicos los indujeron a especializarse en la producción de caña de azúcar. Comparada con otras cosechas, la caña de azúcar requería alrededor de tres veces más de agua por hectárea. Un bien que fue libre anteriormente, se hizo escaso a través del cambio tecnológico. Las grandes propiedades emprendieron la captura del agua y los pueblos fueron destruidos en breve.[79]

En muchas regiones de México y del Perú, los siglos de usurpación produjeron pueblos indígenas con economías locales arruinadas. Tannenbaum nos describe a grandes rasgos la situación del campo mexicano en vísperas de la Revolución:

> Los aldeanos tienden a ser confinados dentro de los límites de las haciendas y por lo tanto a ser dominados por ellas… las aldeas o no tienen tierras o las tierras son insuficientes ó las más pobres… hablando en términos generales, las aldeas rurales libres tenían que depender de la hacienda para tener acceso a las tierras buenas de cultivo para poder subsistir… La aldea existe, pero su vida económica se halla dominada por las haciendas.[80]

Algunas veces, las aldeas perdieron totalmente su libertad. Tal es el siguiente caso observado en el Perú en 1932: “Anco es un pueblecillo

---

78. Aunque siempre calificados de haciendas, los grandes asentamientos azucareros de la costa norte del Perú son, en la terminología de este trabajo, plantaciones.

79. Klarén 1970: 74-86. Este se puede considerar como una variante del modelo en que se mide el agua en vez de la mano de obra en el eje horizontal. La necesidad de mantener las pagas a nivel de subsistencia por el factor escasez es cancelada, sin embargo, obteniéndose (así) las máximas utilidades mediante la exclusión de los minifundios en la distribución de las aguas, las cuales son totalmente dedicadas al cultivo de la plantación. Para un ejemplo del siglo XVII de cómo el azúcar destruyó la economía de los pequeños propietarios, ver el caso de Barbados, resumido por Guerra y Sánchez 1964 [1927]: 10-17.

80. Tannenbaun 2003 [1929]: 61-63.

situado en la carretera, entre Mejorada y Ayacucho, habitado por los siervos de dos haciendas, que colindan en el mismo pueblo, dividiendolas una calle".[81] Otro pueblo en Huancavelica, recientemente fundado por un proyecto de recolonización organizado por los hacendados locales, fue hecho para evitar futuros problemas de usurpación: las tierras apartadas como propiedad del pueblo fueron insuficientes para su manutención, y más allá de aquellas tierras, en todas sus direcciones se encontraban las de las numerosas haciendas.[82]

Mientras que la usurpación mexicana fue detenida por la Revolución, el proceso se prolongó en ciertos lugares del Perú, incluso hasta los últimos años. En 1940, el pueblo de Tarmatambo (Junín) fue arrasado y sus cabecillas encarcelados por haberse atrevido a resistir las usurpaciones de una hacienda aledaña.[83] Vásquez ha registrado numerosos casos de intentos de usurpación, su rechazo, y publicidad en los periódicos de Lima durante la década de 1950 y los primeros años de 1960.[84] Sin embargo, a mediados de 1960, el curso político se dio vuelta. Las comunidades indígenas, organizadas en sindicatos de campesinos, fueron reocupando las tierras usurpadas anteriormente por las haciendas. El soporte político de los hacendados fue derrumbado, su poder de control local perdido y la sierra peruana entró en las primeras etapas de la Reforma Agraria.[85]

La hacienda en decadencia

Se pueden citar otros ejemplos históricos de haciendas en decadencia, sufriendo, en función del modelo, un cambio manifestado en el descenso de la curva H. Sin embargo, en la mayoría de los casos registrados, el descenso demostró ser tan precipitado que la supervivencia de la hacienda fue puesta en duda. Favre da un ejemplo peruano de esta clase en la región de Huancavelica. En el colapso económico general que siguió a la

81. Sáenz 1933: 171.
82. Favre 1964: 255.
83. Tullis 1970: 120-122.
84. Vásquez 1961: 33-34, 43-45.
85. Cotler y Portocarrero 1969, Quijano 1965.

Independencia, nos dice, las haciendas se desintegraron. Habiendo perdido sus mercados por causa del cierre de las minas locales, los hacendados se vieron forzados a vender las tierras, siendo los compradores gente proveniente de una clase de comerciantes locales y burócratas, quienes presumiblemente adquirieron las tierras para producir alimentos dedicados al consumo doméstico.[86] En función del modelo, el colapso de la minería local trajo la curva H hacia cero.

Otros casos de decadencia no se adecuan tan bien al modelo. En las plantaciones en decadencia del viejo sur de Estados Unidos, después de la guerra civil, la fuente de la dificultad económica se puede encontrar en parte en un descenso de la curva H, dado que esas plantaciones habían sido exportadoras tanto de algodón como de jóvenes esclavos. Por lo tanto, con la emancipación, la venta de uno de los productos se convirtió en ilegal.[87] Sin embargo, aparte de eso, la emancipación también causó el decaimiento de las plantaciones, en el sentido de que perdían el control sobre la fuerza de trabajo. En respuesta a estas pérdidas, las plantaciones quedaron convertidas no en haciendas, pero sí en parcelas de aparcería.

¿Cómo se puede explicar esto? No hay, aparentemente, ninguna evidencia de diferencia de productividad entre haciendas y las parcelas compartidas. Sin embargo, cada sistema tenía una ventaja particular: la aparcería utilizaba poco de esfuerzo administrativo por parte de los propietarios. La inspección periódica casual y unos buenos consejos (combinados con la amenaza de expulsión) fueron suficientes. Cuando llegaba la época de distribuir las partes de cada uno, al propietario no le causaba gran temor ser engañado, dado que la cosecha del algodón solo podía ser vendida en pocos lugares y no podía ser aprovechada como alimento.

En contraste, la hacienda demandó mayores esfuerzos empresariales del hacendado o de su administrador, pero tuvo la ventaja de mantener a los trabajadores aislados de los contactos comerciales exteriores, ayudando así a perpetuar los beneficios monopsónicos provenientes del control total sobre la oferta de mano de obra. Sin embargo, después de la guerra en el sur de los Estado Unidos, el control sobre la mano de obra ya

86. Favre 1964: 241.

87. Conrad y Meyer 1964: 69-73, 78-80.

se había perdido. Los antiguos esclavos tenían la suficiente libertad para poder rechazar el empleo por cuadrillas de trabajo, debido a su asociación con el estatus de esclavo y quizás también porque las concepciones racistas sobre la productividad de la mano de obra negra causaron que los jornales ofrecidos fuesen particularmente bajos.[88] En esta situación, el sistema de hacienda era impracticable, mientras que la aparcería era aceptable para la fuerza laboral y conservaba el esfuerzo administrativo.[89]

Algunas variaciones del modelo

Movimiento de la curva del producto marginal de la hacienda: el caso de Ganadabamba

Por muchos años, Ganadabamba, una hacienda en la sierra norte peruana (departamento de La Libertad), permaneció aislada del mercado exterior y fue arrendada a los dueños de una pequeña mina local.[90] A los campesinos de la hacienda se les asignaron extensos campos, a cambio de lo cual fueron requeridos para proveer diversos servicios laborales

---

88. Nótese, sin embargo, que una variante del sistema de aparcería en el siglo XX, conocida como trabajo de semiaparcería, tenía algo del cariz de la hacienda. Según la descripción de Taylor: "el trabajador semi-aparcero recibe la remuneración de dos formas: jornales por el día de trabajo para el terrateniente y además, ya sea parte de la cosecha de una pequeña parcela, o la cosecha entera de media parcela. El volumen de la cosecha es insuficiente para proveer la subsistencia total y, por lo tanto, el labrador se encuentra dispuesto a realizar trabajos adicionales por un salario para el terrateniente en todo momento. …Algunas veces los trabajadores que participan de tales convenios se ven obligados a aceptar un jornal menor que los otros labradores que no gozan de la cosecha" (Taylor 1954: 144). Taylor consideró al trabajo de semiaparcería como un sistema en transición, asociado con las primeras etapas de la mecanización, en los cuales los terratenientes pretendían retener una pequeña fuerza laboral y contratar jornaleros para la cosecha. Durante este periodo de transición, especialmente en la década de 1920, los arrendatarios desplazados por la temprana mecanización causaron una depresión en los mercados de mano de obra local. En otras palabras, por un corto periodo, la fuerza de trabajo que quedaba se volvió sumamente inmóvil, creando así las condiciones necesarias para el surgimiento de un sistema de hacienda.

89. Reid 1972: 4, 17; Ransom y Sutch 1972b: 11.

90. Este caso ha sido descrito por Miller 1967, especialmente en las pp. 147-152, 169-183.

por un pequeño jornal: trabajos periódicos en la mina, trabajo en los campos de la hacienda que proveían la alimentación para la fuerza laboral minera y el apacentamiento de las mulas de la mina. Sin embargo, estas exacciones no fueron tan onerosas: "La compañía no tuvo especial interés en la explotación intensiva de la hacienda, ya que sus pocas necesidades eran fácilmente satisfechas con las abundantes excedentes agrícolas de los arrendatarios".[91] Los dueños de la mina no hicieron ningún esfuerzo para encontrar mercados exteriores para una producción adicional, pero los campesinos hicieron mercado con limitadas cantidades de su propia producción, adquiriendo algunos un ingreso adicional como comerciantes, manejando un poco de dinero en una economía básicamente de intercambio.

En la década de 1930, la mina se cerró y Ganadabamba fue vendida a una plantación costeña de azúcar. Los nuevos administradores vieron posibilidades de vender a nuevos mercados y trajeron ideas radicalmente distintas sobre el manejo de la hacienda. Vieron a la hacienda como proveedora de mano de obra para la plantación azucarera, y como abastecedora de carne y de productos de panllevar para un mercado urbano nacional accesible y en crecimiento. Su reorganización consistió en arrasar la aldea de los campesinos, que ocupaba las tierras bajas fértiles y reubicarlos en pequeñas parcelas a mayor altura, midiendo la extensión de cada parcela según el tamaño de las familias. Se les negó el acceso los pastos comunales y, por lo tanto, los campesinos se vieron forzados a vender sus rebaños. Las ventas exteriores de los campesinos fueron eliminadas, dado que ellos ya no producían más excedentes de alimentos. Los minifundios se redujeron tanto en tamaño que generalmente dejaron de ser suficientes para la subsistencia, viéndose obligados a trabajar por un salario, mucho más tiempo del requerido por su estatus servil tradicional. Los salarios eran tan bajos que un campesino no calificado no podía subsistir solo con este.[92]

Este cambio tan drástico no fue obtenido sin resistencia. Dos campesinos resultaron muertos en una violenta reacción provocada por la destrucción de la aldea, pero rápidamente se dieron cuenta de que no

91. Miller 1967: 148.

92. Miller 1967: 174.

tenían alternativas y el nuevo régimen se estableció definitivamente. Sin embargo, con la tranquilidad restaurada, el nuevo contingente de trabajadores asalariados fue quizás mucho menor del que los propietarios esperaban. Los campesinos fueron convencidos de que los jornales por los trabajos no calificados eran una humillación, una admisión pública de fracaso y, por lo tanto, debía ser evitado a toda costa. En 1957, 194 familias de Ganadabamba solo proporcionaron un promedio de 12 trabajadores eventuales por día.[93] Sin embargo, además de estos, muchos adolescentes trabajaron regularmente como pastores, mandaderos y peones, mientras que otros adultos ocuparon posiciones respetables como albañiles, carpinteros y conductores de camiones.

La triste experiencia de Ganadabamba puede ser explicada como una variante del modelo básico mostrado en el gráfico 5. Durante el régimen de la compañía minera, la curva H tenía una pendiente negativa, ya que la producción de la hacienda era remitida al exterior como mineral; una producción realizada mediante la combinación del trabajo (ya sea directamente efectuado o incorporado en la producción de alimentos) con otro factor con una oferta limitada: la mina misma.[94] Dada una curva H en la forma de HH', y un salario nominal y tradicional O'W', los dueños de la mina requerían DO' de tiempo de trabajo, dejando el tiempo sobrante de OD y unas parcelas de tierra disponible a los campesinos. La curva del producto marginal en los minifundios en conjunto fue por consiguiente AB, y la ganancia de los campesinos OACD en sus propias parcelas, además de DWW'O' proveniente del jornal nominal pagado por trabajar en las minas o en los campos de la hacienda. El ingreso total del campesino puede ser mayor que el nivel de subsistencia, porque la curva H descendente pone un límite en las exacciones de la hacienda. La exigencia de mayor trabajo a los campesinos no podía incrementar los ingresos de la hacienda, debido a que el producto marginal del trabajo ya había sido arrastrado casi a cero; o sea, dado que el salario nominal O'W' es trivialmente pequeño, así lo es también la distancia DH.

93. Miller 1967: 176.

94. Se supone que la mina, o mejor dicho el capital invertido en la mina, es de tamaño fijo por razones no especificadas (p. e. falta de acceso a nuevos capitales, carácter técnico de la mina, o largos rezagos en hacer cualquier cambio).

Sin embargo, cuando Ganadabamba cayó en manos de la hacienda azucarera, el mercado para la producción de la hacienda se volvió virtualmente ilimitado. La curva H se volvió horizontal, como se muestra en los primeros gráficos. Entonces, se volvió provechoso exprimir a los campesinos nuevamente y bajarlos al nivel de subsistencia. Y pasó así.

La Convención es un valle remoto en el sur del Perú (departamento del Cuzco), ubicado en la parte inferior de un sistema fluvial que desciende de los escarpados nevados de la sierra hasta la vasta selva amazónica.[95] Desde épocas antiguas, las tierras del valle fueron divididas entre las haciendas que sembraron las tierras bajas y fértiles con cacao, azúcar, té, coca y café. Los títulos de tierras de las haciendas también incluían las laderas; estas tierras fueron ofrecidas a los campesinos serranos como un método de inducirlos a migrar a La Convención y convertirse en trabajadores de la hacienda. Para poder hacer uso de estos minifundios en las laderas, los campesinos asumieron la obligación de contribuir con 10 a 14 días por mes de trabajo gratuito en los campos de la hacienda.

Para las haciendas, las escasas vías de comunicación con el mundo exterior constituían un problema crónico que fue resuelto a comienzos de la década de los 1930, cuando por medio de una combinación de vías férreas y caminos se logró penetrar por las grandes quebradas más arriba. Cuando ya estaba resuelto el problema del transporte, la expansión económica permaneció obstruida por una serie de epidemias de malaria, que hizo que los campesinos huyeran del valle. Solo después de que la malaria fuera controlada a fines de los 1940, pudieron los hacendados atraer otra vez al valle a un número sustancial de campesinos. Nuevamente cultivaron las parcelas en las laderas, consideradas como tierras inferiores desde el punto de vista de los cultivos tradicionales, y ya con los problemas de transporte y de mano de obra resueltos, el valle parecía estar listo para producir en gran escala.

Eso fue precisamente lo que ocurrió; pero el cultivo clave de la expansión resultó ser el café, que crece mejor en las laderas. Repentinamente, las parcelas de los campesinos se convirtieron en tierras superiores. La producción del café se duplicó entre 1950 y 1954, y luego se

95. Este caso ha sido descrito por Craig 1969, especialmente en las pp. 276-284, y por Hobsbawm 1969: 39-42.

Gráfico 5

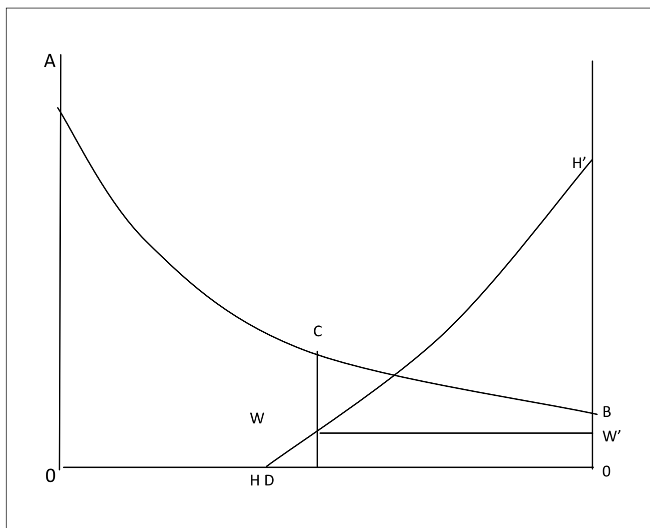
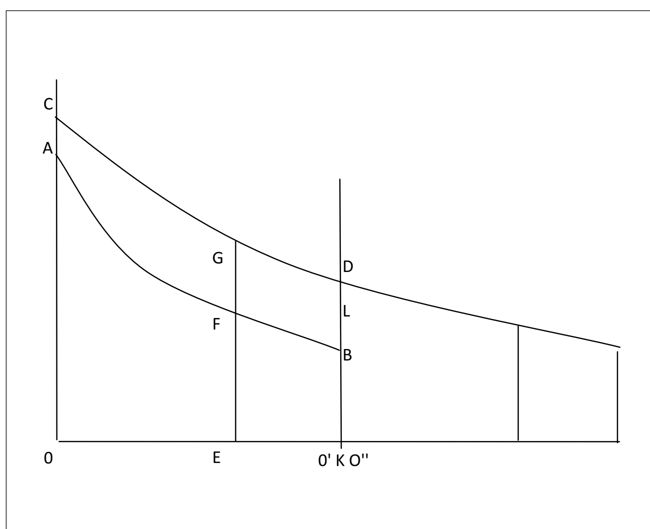


Gráfico 6



triplicó entre 1954 y 1960, proviniendo la mayor parte de estos aumentos directamente de las parcelas de los campesinos y no de las haciendas. Los campesinos prosperaron mediante la venta del café, a través de nuevos canales de mercadeo que traspasaron a las haciendas. Las parcelas que antes parecían escasamente suficientes para la subsistencia, ahora eran mayores de lo que los campesinos podían manejar, debido a la naturaleza del cultivo del café, siempre muy intensiva de mano de obra. Los trabajos obligatorios requeridos por las haciendas parecían entonces sumamente excesivos a los campesinos, que tenían que enfrentarse a su propia escasez de tiempo de trabajo. Estos campesinos arrendatarios (arrendires) comenzaron, por lo tanto, a subarrendar parte de sus parcelas, conviniendo con los subarrendatarios (allegados) en abastecer la mano de obra para los servicios por la hacienda. A medida que los precios del café continuaban subiendo, el proceso se repetía, mientras que los allegados arrendaban a nuevos subarrendatarios (suballegados).

Los hacendados de La Convención, en poco tiempo, se dieron cuenta de que las dimensiones de las viejas parcelas requeridas para atraer a los arrendires antes del *boom* cafetalero eran mayores que las necesarias para atraer a nuevos trabajadores. Los arrendires estaban obteniendo buenas rentas de las tierras, cuyos títulos legales poseían las haciendas. Los hacendados intentaron reducir esta renta e incrementar sus propios ingresos mediante el aumento de los servicios laborales obligatorios, y por el reclamo de las parcelas previamente distribuidas a los campesinos.

Así, los hacendados intentaron exprimir a los campesinos cuando se presentaron las nuevas oportunidades de ingreso, como en el caso de Ganadabamba. Pero existía una diferencia clave entre ambos casos. Los campesinos de La Convención habían adquirido mucha mayor experiencia con el mundo externo, en parte debido al cultivo y venta del café, y en parte porque era 1956 y no 1936. Enfrentados con la amenaza de los hacendados, los arrendires y allegados se unieron en causa común, formaron un sindicato de campesinos y establecieron contacto con el movimiento sindical urbano. Después de concentrar la mayoría de sus esfuerzos en una apelación legal en la década de 1950, los campesinos de La Convención organizaron una gran huelga en 1960, y luego renunciaron colectivamente a las obligaciones de trabajo en las haciendas en 1962. También en este año, parte del sindicato se unió al movimiento revolucionario de Hugo Blanco, un universitario trotskista que llegó al

valle como allegado. En tal ambiente de violencia y de tensión, el gobierno nacional rehusó escuchar los reclamos de los hacendados. La reforma agraria fue llevada a cabo primero en La Convención; y las haciendas, en el grado en que ellas sobrevivieron como entidades, perdieron totalmente el control de sus fuerzas de trabajo.

La experiencia de La Convención ilustra un proceso de cambio técnico en la hacienda, cambio que afecta básicamente al minifundio. En el gráfico 6, este es representado por un movimiento hacia afuera de la curva del producto marginal del minifundio, de AB a CD.[96] Asumiendo que los arrendires eran requeridos de proveer EO' en servicios a la hacienda, entonces el auge (*boom)* del café aumentó el ingreso del arrendire de OEFA a OEGC. Además aumentó para el arrendire el costo del servicio de trabajo requerido en la hacienda, cuando esta suma se mide como el ingreso perdido. Anteriormente EO'BF, este costo aumenta a EO'DG. Sin embargo, este puede ser reducido por la disponibilidad de los allegados. Asumamos una curva infinitamente elástica de oferta de trabajo, de tal naturaleza que los allegados sean atraídos a La Convención con el mismo salario que atrajo a los arrendires en la época previa al auge (*boom)* cafetalero. En el caso más simple, supongamos que los arrendires contratan a un número igual de allegados, y que sean los allegados los que ahora suministran todo el trabajo obligatorio a las haciendas. Entonces, la oferta total de mano de obra se duplica, de OO' a OO'', que puede pensarse como OO' de los arrendires y O'O'' de los allegados. Los allegados, asumiendo el trabajo obligatorio a las haciendas, asignan O''K a las haciendas (O''K = O'E) y los arrendires asignan todo su trabajo OO' al cultivo de sus minifundios. Sin embargo, sus ingresos son menores que el área debajo de la curva del producto marginal en el punto O' (OO'DC) porque tienen que asignar parte de sus tierras a los allegados. El ingreso total de los minifundios ahora es OKLC, pero los allegados tienen que recibir OEFA para igualar el ingreso anterior que atrajo a los arrendires al valle. La diferencia entre estas áreas es el nuevo ingreso de los arrendires. O sea, ganan OKLC menos OEFA.

96. A fin de simplificar, suponemos que la curva del producto marginal de la hacienda no se mueve, a pesar de que el café también le proporcionó a la hacienda oportunidades de obtener ingresos adicionales. También descartamos la complicación adicional de los suballegados.

El interés de la hacienda es evidente. Desde su punto de vista, el arrendire se ha convertido en un intermediario parasitario, gana mucho y no brinda trabajo en retribución. Los intereses de la hacienda se concentran en capturar el ingreso del arrendire, anulando a este intermediario. Esencialmente, esto es lo que las haciendas de La Convención pretendieron hacer. Pero no pudieron.

Conclusión

América Latina no mantiene la exclusividad sobre los mecanismos discutidos en este trabajo. Sistemas de tenencia similares han sido analizados en numerosas partes del mundo. En algunos casos, los economistas se han ocupado de los factores económicos subyacentes al surgimiento, decaimiento o mera existencia de arreglos institucionales específicos. North y Thomas, por ejemplo, se han ocupado del origen y de la trayectoria de las obligaciones de servicios laborales bajo el feudalismo, dándole gran importancia al deseo de disminuir los costos de la supervisión de las transacciones económicas como el factor explicativo clave.[97] La hipótesis de Domar derivó de su lectura sobre la experiencia de los campesinos rusos en el siglo XVII.[98] El historiador social Mörner ha descrito instituciones del tipo hacienda en Escandinavia, Alemania, Egipto y Sudáfrica.[99] Un sistema similar ha caracterizado a las granjas colectivas soviéticas, donde los campesinos producían un alto rendimiento en pequeñas parcelas concedidas para su propio uso, ganando así lo suficiente para complementar los bajos jornales recibidos por el tiempo empleado en los campos colectivos.[100]

El estudio histórico más conocido, aplicable a los intereses de este trabajo, es sin duda el análisis de Marx sobre la acumulación primitiva, el proceso por el cual los señores británicos transformaron la tenencia de la

---

97. North y Thomas 1971.
98. Domar 1970.
99. Mörner 1970.
100. Muchos de los ensayos teóricos sobre las granjas colectivas han enfocado los problemas de la teoría de la empresa controlada por sus propios trabajadores. Para una visión más precisa del rol de las parcelas privadas, véase Oi y Clayton 1968.

tierra de una asociación fiduciaria feudal a una propiedad privada, para luego proceder a expulsar a los campesinos de la tierra mediante una serie de cercamientos. Según Marx, esta expropiación de los propios medios de producción de los trabajadores creó al proletariado urbano de la Revolución Industrial, proporcionando trabajadores dispuestos a aceptar salarios reducidos, debido a la falta de alguna alternativa viable.[101]

Un proceso similar ha sido continuado en la reciente historia africana. Los kikuyus de Kenia, por ejemplo, fueron expulsados de las zonas altas hacia reservaciones, con tierras insuficientes para sostener a sus miembros; y luego retornaron a lo que llegó a ser los *White Highlands*, proporcionando una fuerza de trabajo que permaneció barata y segura hasta que las tensiones del sistema explotaron en la rebelión de Mau Mau.

Toda esta variedad de casos ilustra las técnicas de control de la oferta de mano de obra, implementada a través de la creación y mantenimiento de una escasez de la tierra. El ejercicio de tal control ha causado numerosos capítulos infelices en la historia de la condición humana.

101. Marx 1967 [1867], parte VIII, "The So-Called Primitive Accumulation": 713-774.

APÉNDICE
El proceso de maximización bajo los sistemas de aparcería y de haciendas

El proceso maximizador del propietario de la tierra en un sistema de aparcería ha sido analizado por numerosos autores.[102] Una solución de este sistema es presentada en forma diagramática en el gráfico 7. Supongamos que las tierras del terrateniente sean de una determinada extensión, de tal manera que, al aplicárseles el trabajo, la curva del producto marginal resultante será AB.[103] El salario rural vigente es OW. Este es el costo de oportunidad del campesino que piensa convertirse en aparcero. Las condiciones de aparcería ofrecidas por el terrateniente deben posibilitar a los aparceros obtener ingresos como si se les tuviese trabajando de jornaleros a tiempo completo. Si seguimos las suposiciones de Cheung, de que los aparceros tratan con un solo terrateniente y no realizan ningún trabajo adicional remunerado, entonces los aparceros se ven enfrentados a una situación cuya únicas alternativas son las de aceptar o rechazar lo ofrecido. Bajo estas condiciones, las utilidades del terrateniente son maximizadas si logra asegurarse una fuerza laboral total de OL. El ingreso total de los aparceros equivale a OLBW, quedando como utilidades para el terrateniente ABW.

Para asegurarse esta utilidad, el terrateniente no ofrece un salario, sino una parcela de cierta extensión y un contrato de aparcería. Él fija la extensión de cada parcela hasta que la fuerza laboral equivalga a OL. Entonces, propone una participación en la producción OD/OA, tal que el conjunto de los aparceros en sus tierras recibirán ODCL (OD/OA = LC/LB). Pero, si el terrateniente ha hecho sus cálculos correctamente, ODCL = OLBW y la utilidad será DABC = ABW.[104]

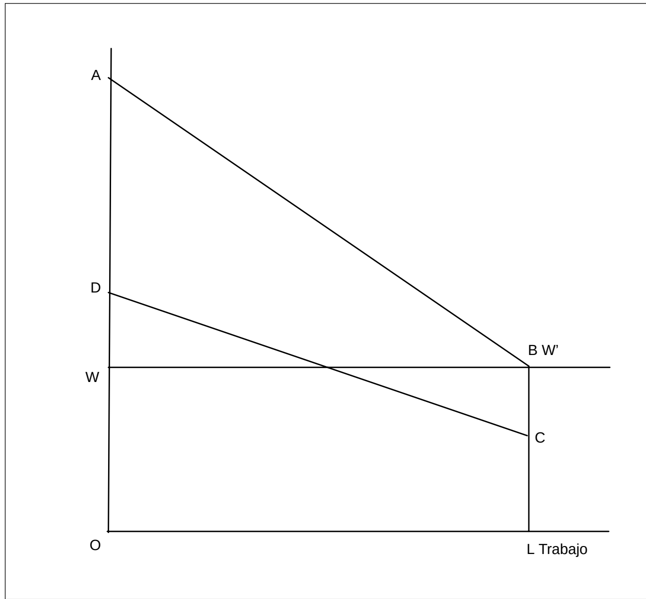
---

102. Una revisión de la literatura y una solución al problema se encuentran en Cheung 1969. Bardhan y Srinivasan 1971 dieron una solución más general, permitiendo la posibilidad de que el arrendatario tomase en alquiler tierras de numerosos terratenientes y que a la vez trabajara por un salario del jornalero.

103. Para simplificar la presentación, se supone que la curva es lineal.

104. La curva del ingreso de los aparceros CD sube y pivota con aumento en la tasa de participación s. Si s = 0, los aparceros no reciben nada y la curva coincide con el eje

Gráfico 7



Resumiendo de manera más breve en términos algebraicos, el terrateniente maximiza sus utilidades al manipular: 1° la extensión de las parcelas (es decir, la fuerza laboral necesaria) y 2° la repartición del producto, o sea, la cosecha, sujeta al constreñimiento del salario rural vigente. Simbólicamente, su proceso maximizador es:

Max $\pi = (1 - s)\ f\ (L)$
Sujeto a: $wL = sf\ (L)$

horizontal. Al otro valor extremo de s, o sea s = 1,0, los aparceros reciben todo y la curva coincide con la curva de producto marginal AB. En posiciones intermedias, la curva CD tiene una pendiente negativa igual a sb, donde b es la pendiente de la curva de producto marginal AB. En esta versión lineal, los ingresos de los aparceros son iguales al salario rural vigente OW cuando la curva CD biseca a la curva BW.

donde

π = utilidad

s = la participación del aparcero en el producto

f = la función de la producción homogénea lineal por una cantidad fija de tierra

w = el salario rural vigente

$\bar{L}$ = el total de insumo laboral.[105]

El proceso de maximización del terrateniente en el modelo de hacienda presentado en este trabajo es prácticamente idéntico. El hacendado maximiza sus utilidades mediante la manipulación de: 1° la extensión de las parcelas del minifundio, y 2° el salario dado por la hacienda, sujetos a la limitación de que el ingreso del campesino debe ser igual al de subsistencia. En términos matemáticos:

$$Max = (H - w)(\bar{L} - L)$$

Sujeto a:

(1) $Q = f(L, D)$

(2) $f_L = w$

(3) $Q + w(\bar{L} - L) = \bar{S}$

donde

w equivale al salario ofrecido por la hacienda

$\bar{L}$ al total de la mano de obra disponible, fija en cantidad

Q, L, y D corresponden a: la producción, el trabajo y la tierra de los minifundios

f, a la función de la producción del minifundio

f_L, al producto marginal del trabajo

S, al ingreso de subsistencia

105. Las condiciones de primer orden de la solución se encuentran en Cheung 1969: 20-21.

Las ecuaciones (1) y (2) pueden ser insertadas en la (3) a fin de obtener una nueva ecuación:

(4) $$f(L, D) + f_L(\bar{L} - L) = \bar{S}$$

Sin embargo, la solución a este problema de maximización puede presentar dificultades. Primero, si la curva del producto marginal del minifundio se vuelve negativa en algunos valores de L, entonces es muy probable que el rectángulo que representa las utilidades sea maximizado cuando el producto marginal del minifundio y el salario de la hacienda sean negativos. Condiciones no negativas son necesarias para evitar tal resultado sin sentido

Las ecuaciones (3) y (4) también se expresan mejor como desigualdades: el ingreso del campesino no puede ser menor, pero sí podría ser mayor que el de subsistencia. Desafortunadamente, estas inecuaciones convierten la solución en un problema más complejo de programación no lineal, que no será tratado aquí.

Una solución simplificada con una función de producción del tipo Cobb-Douglas

Se pueden evitar algunas dificultades en los cálculos suponiendo que la función de producción del minifundio es del tipo Cobb-Douglas. Se elimina inmediatamente el problema de posibles soluciones sin sentido donde el salario de la hacienda es negativo, ya que la curva del producto marginal representada según la función de Cobb-Douglas es convexa desde abajo, asintótica hacia el eje horizontal y, por lo tanto, nunca es negativa. La función también posee la virtud de ser relativamente simple para trabajarla.

Supóngase entonces que las limitaciones al problema de maximización puedan ser representadas así:

(1a) $$Q = L^{\alpha} D^{1-\alpha}$$
(2a) $$fL = W = \alpha D^{1} - {}^{\alpha} L^{\alpha-1}$$
(4a) $$L^{\alpha} D^{1-\alpha} + \alpha D1 - {}^{\alpha}L^{\alpha-1} (\bar{L} - L) = S$$

Estas ecuaciones dicen: i) que el producto del minifundio depende de las cantidades de tierra y trabajo dedicadas al minifundio; ii) que el producto marginal del trabajo en el minifundio se hace igual al salario ofrecido por la hacienda; y iii) que el ingreso de subsistencia del minifundista consiste en parte del producto del minifundio y en parte de los salarios obtenidos de la hacienda.

Podemos eludir la derivación de las condiciones de primer orden, considerando que tiene mayor importancia la forma que adopta la función que relaciona la utilidad total de la hacienda con la mano de obra y la tierra asignada a los minifundios. Es decir, queremos señalar a π como una función de D o L. Empezaremos por relacionar la utilidad de la hacienda con la fuerza laboral del minifundio (L).

Primero, las unidades de medición utilizadas para la fuerza de trabajo, la producción agrícola y el ingreso, han sido escogidas de tal forma que $\bar{S}$ y $\bar{L}$ equivalgan a la unidad. Por lo tanto, L nos da el porcentaje del total de la fuerza de trabajo destinada a la producción del minifundio. Entonces, si se reordena la ecuación (4a) como una función explícita de D, se obtiene:

(5)
$$D^{1-\alpha} = \frac{1}{L^{\alpha} + \alpha L^{\alpha-1} - \alpha L^{\alpha}}$$

Y al sustituir las ecuaciones (2a) y (5) en la función de las utilidades da:

(6)
$$\pi = \left(H - \frac{\alpha}{L + \alpha - \alpha L} \right) (1 - L)$$

La ecuación (6) muestra claramente la utilidad de la hacienda correspondiente a los valores extremos de L. Cuando L = 1, todo el trabajo se halla dedicado a la producción del minifundio, y por lo tanto, no hay utilidades. Cuando L = 0, π = H - 1, entonces las utilidades serán positivas, si la curva H se encuentra por encima del salario de subsistencia. Esto último representa el caso de la plantación.

Para hallar el trazo de la curva de las utilidades para los valores de L entre 0 y 1, hemos insertado unos cuantos valores escogidos de L en la ecuación (6) y además hemos buscado la utilidad máxima mediante la fijación de la derivada parcial en cero. Reordenando los términos

después de tomar la derivada de (6), obtenemos la siguiente ecuación cuadrática en L:

$$(7) \qquad \frac{\partial \pi}{\partial L} = (1-\alpha)^2 H^2 + 2\alpha(1-\alpha)H + (\alpha^2 H - \alpha) = 0$$

Como L tiene que ser positivo, entonces solo es necesario considerar la raíz positiva, vale decir:

$$(8) \qquad L = \frac{-\alpha H + \alpha^{1/2} H^{1/2}}{(1-\alpha)H}$$

Los valores que resultan de la maximización de los beneficios de L se encuentran en el cuadro 2, junto con otros valores escogidos arbitrariamente entre 0 y 1. Las curvas resultantes han sido trazadas en el gráfico 8 cuando $\alpha = 0,5$.

Las ecuaciones (2a) y (5) indican que la tierra destinada al minifundio (D) y el salario de la hacienda (w) se hallan únicamente determinados por L y α. El cuadro 3 muestra los valores de la tierra y el salario para los mismos valores de L y α utilizados en el cuadro 2.

Las formas de todas estas curvas satisfacen más o menos lo esperado. Aquellas del gráfico 8 muestran claramente cómo los resultados de la optimización dependen de la altura de la curva H en relación con el salario de subsistencia unitario. Si $H \geq 2,0$, la hacienda se convierte en una plantación, con la utilidad maximizada en una solución angular en que $L = 0$. Si resulta que $1,0 < H < 2,0$, la hacienda obtiene una utilidad mayor que la que podría obtener la plantación. Por ejemplo, según el cuadro 2, si $H = 1,25$ la utilidad máxima de la hacienda es calculada en 0,338, pero una plantación en igual circunstancias podría ganar solo 0,25.[106] A niveles más bajos, cuando $0,5 < H < 1,0$, la hacienda sigue ganando una utilidad, pero la plantación quebraría. Sin embargo, si $H < 0,5$, incluso la hacienda no puede obtener utilidades y toda la mano de obra sería dedicada a los minifundios. La hacienda dejaría de existir.

106. O sea, $\pi = (H - \bar{S})\,\bar{L}$, donde tanto $\bar{S}$ como $\bar{L}$ son iguales a uno.

Dentro del rango para la hacienda de $0,5 < H < 2,0$, mientras más elevada sea la curva H, más bajos resultarán los valores de L y D al máximo de utilidades. Una elevación en la curva H provee un incentivo para que el tamaño del minifundio (D) sea reducido, pero los salarios de la hacienda deben ser incrementados. Cuando L y D son reducidos a cero, la hacienda se ha convertido en plantación y por lo tanto debe pagar un salario de subsistencia completo ($w = 1,0$). Sin embargo, en los casos en que la hacienda continúa existiendo, siempre paga menos que el salario de subsistencia. El límite salarial más bajo es, curiosamente, igual al rendimiento de la elasticidad de la mano de obra (α) en la función de producción.[107]

Algunas de estas relaciones son ilustradas en el gráfico 9. Para un cierto valor de L, por ejemplo 0,5, la ecuación (5) indica el valor D mínimo que dará a los campesinos un ingreso de subsistencia. Supóngase que esta cantidad de tierra genera una curva del producto marginal AB en el gráfico 9, siendo la utilidad de la hacienda CDEH. Para este valor de L, cualquier oferta mayor de tierras elevará el ingreso del campesino por encima del nivel de subsistencia y también reducirá la utilidad de la hacienda. Independientemente de la forma de la función de producción, la utilidad de la hacienda es maximizada al nivel de subsistencia; en este punto máximo de las utilidades, para un valor dado de D, los valores de L y w están determinados independientemente de la curva del producto marginal de la hacienda, H.

Si se escoge un valor de L más elevado, por ejemplo, 0,6, entonces un valor no cambiado de D causará que el ingreso total del campesino disminuya por debajo del nivel de subsistencia por la cantidad CDD'C'. Pero esto no sucederá, y entonces D debe ser aumentado para restablecer el nivel del ingreso de subsistencia. Sin embargo, el aumento de D no puede ser tan grande como para restablecer los salarios de la hacienda a O'C, porque entonces el ingreso del campesino excedería al de subsistencia. Por lo tanto, como se ha demostrado en el cuadro 3, en que L aumenta, D también debe aumentar y w disminuir.

---

107. Esto es porque, en una función de producción Cobb-Douglas, el rendimiento de la elasticidad de un factor es igual a la participación de ese factor. Al límite, cuando todo el trabajo está asignado al minifundio, $L = 1$, así que a es igual no solo a la participación del trabajo sino también al producto marginal de trabajo, que ha sido ajustado para igualar al salario de la hacienda.

Cuadro 2

Valores de utilidad de hacienda (π) para trabajo de minifundio (L), producto marginal de hacienda (H), y α

	α = 0,5						α = 0,75				
	H = 0,5	–0,75	1,0	1,25	2,0		H = 0,5	0,75	1,0	1,25	2,0
L = 0	–0,500	–0,250	0	0,250	1,000	L = 0	–0,500	–0,25	0	0,250	1,0
0,1	–0,368	–0,143	0,082	0,307	0,982	0,1	–0,421	–0,196	–0,029	0,254	0,929
0,2	–0,267	–0,067	0,133	0,333	0,933	0,2	–0,350	–0,150	0,050	0,250	0,850
0,3	–0,188	–0,013	0,162	0,337	0,862	0,3	–0,286	–0,111	0,064	0,239	0,764
0,4	–0,129	0,021	0,171	0,321	0,771	0,4	–0,229	–0,079	0,071	0,221	0,671
0,5	–0,083	0,042	0,167	0,292	0,667	0,5	–0,179	–0,054	0,071	0,196	0,571
0,6	–0,050	0,050	0,150	0,250	0,550	0,6	–0,133	–0,033	0,067	0,167	0,467
0,7	–0,026	0,049	0,124	0,199	0,424	0,7	–0,093	–0,018	0,057	0,132	0,357
0,8	–0,011	0,039	0,089	0,139	0,289	0,8	–0,058	–0,008	0,042	0,092	0,242
0,9	–0,003	0,023	0,470	0,072	0,147	0,9	–0,027	–0,002	0,023	0,048	0,123
1,0	0	0	0	0	0	1,0	0	0	0	0	0
Utilidad máxima						Utilidad máxima					
0					1,000	(-0,551)					(1,202)
0,264				0,338		0,099				0,254	
0,414			0,172			0,464			0,072		
0,632		0,050				1,000		0			
1,0	0					(1,896)	(0,101)				

Nota de interpretación: considérese la columna que corresponde a α = 0,5 y H = 1,0. Entonces la utilidad de la hacienda está maximizada cuando el trabajo asignado a los minifundios es 17,2% del trabajo total. Este produce una utilidad de 0,414 (expresada como un porcentaje del ingreso total de subsistencia).

Fuente: Cálculos de la ecuación (6), cifras máximas de utilidad de la ecuación (8). Cifras en paréntesis representan soluciones que rompen la restricción que $0 < L < 1$, y serían remplazadas por una solución angular donde L = 1.

Cuadro 3

Valores de tierra de minifundio (D) y salario de hacienda (w) para trabajo de minifundio (L) y α

	Tierra de minifundio (D)		Salario de hacienda (w)	
L	α = 0,5	α = 0,75	α = 0,5	α = 0,75
0	0	0	1,000	1,000
0,1	0,331	0,277	0,909	0,968
0,2	0,556	0,488	0,833	0,938
0,3	0,710	0,648	0,769	0,909
0,4	0,816	0,766	0,714	0,882
0,5	0,889	0,853	0,667	0,857
0,6	0,938	0,914	0,625	0,833
0,7	0,969	0,956	0,588	0,811
0,8	0,988	0,982	0,5596	0,789
0,9	0,997	0,996	0,526	0,769
1,0	1,000	1,000	0,500	0,750
		Utilidad máxima		
0,264	0,661	--	0,791	--
0,414	0,829	--	0,704	--
0,632	0,949	--	0,613	--
0,099	--	0,275	--	0,968
0,464	--	0,825	--	0,866

Fuente: véase el cuadro 2.

Gráfico 8

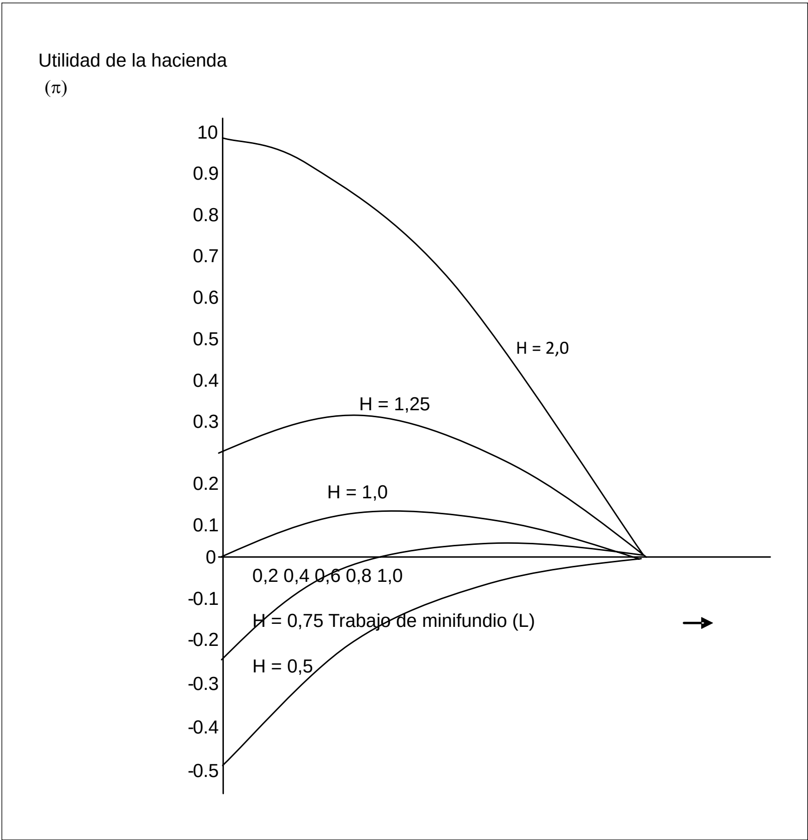
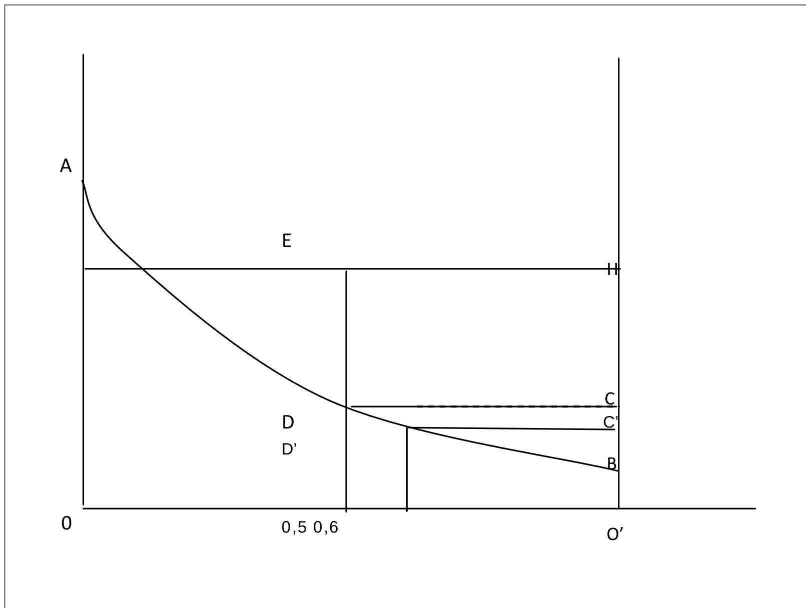

Utilidad de la hacienda
(π)
10
0.9
0.8
0.7
0.6
0.5
0.4
0.3
0.2
0.1
0
-0.1
-0.2
-0.3
-0.4
-0.5
H = 2,0
H = 1,25
H = 1,0
0,2 0,4 0,6 0,8 1,0
H = 0,75 Trabajo de minifundio (L)
H = 0,5

Gráfico 9



Capítulo 9

América Latina en el siglo XX: ¿se acortaron las brechas o se ampliaron aun más?[1]

Introducción

Hace trescientos años, en la primera mitad del siglo XVIII, todos los países del mundo eran más o menos igual de pobres. Claro que había ricos —siempre están con nosotros—, pero siempre eran pocos frente a la población total. Los promedios nacionales, los del ingreso u otras mediciones de bienestar material, muestran que una vida típica era, en palabras de Hobbes, desagradable, brutal y breve.

---

1. Efraín Gonzales de Olarte y Javier Iguíñiz, eds., *Desarrollo económico y bienestar: homenaje a Máximo Vega-Centeno* (Lima: Fondo Editorial Universidad Católica, 2009): 23-53. Una versión anterior de este trabajo (Hunt 1996) fue comentada por Máximo Vega-Centeno. Tomo en cuenta y aprecio sus comentarios. Gran parte del trabajo estadístico que subyace a este artículo fue originalmente encargado por Rosemary Thorp como informe de contexto para el proyecto de historia económica de América Latina que ella dirigió para el Banco Interamericano de Desarrollo. La publicación principal de ese proyecto está en Thorp 1998. Los cuadros relevantes se encuentran en las páginas 354-357. Reconozco con gratitud el apoyo y el aliento de Rosemary. También la condición de afiliada otorgada por el Centro David Rockefeller para Estudios de América Latina, Universidad de Harvard, gracias a la cual tuve acceso a los recursos de la biblioteca de Harvard. Finalmente, agradezco a Jéssica McLauchlan por la traducción al castellano.

Durante los siglos siguientes, los países hoy desarrollados se desarrollaron, y los países hoy subdesarrollados no lo hicieron. Las brechas en cuanto a bienestar humano, no importa cómo se midiera este, se ampliaron hasta alcanzar los niveles que hoy nos resultan familiares. Y, por lo visto, parecen seguir siendo persistentes e inmanejables, a tal punto que gran parte del esfuerzo de las ciencias sociales ha buscado explicar dicha persistencia (por ejemplo, la teoría de la dependencia).

A pesar de la insuficiencia de los datos, las tendencias a lo largo de los siglos parecen estar bien establecidas, al menos en el caso del ingreso. La brecha entre los actuales países ricos y pobres parece haberse incrementado en la segunda mitad del siglo XVIII y ampliado sustantivamente durante el siglo XIX. Los desarrollos durante el siglo XX son menos claros, a pesar de la disponibilidad de datos de mejor cobertura y calidad.

El propósito de este trabajo es evaluar la experiencia de América Latina en la provisión de bienestar material a su población durante el siglo XX, y compararla con la de los países hoy desarrollados. ¿La brecha entre América Latina y el mundo desarrollado se amplió aun más o no? ¿Tal vez se estrechó siquiera parcialmente? ¿América Latina ha empezado a recuperarse?

Se considerarán aquellas brechas presentes en las dimensiones incluidas en el Índice de Desarrollo Humano de las Naciones Unidas; es decir, respecto de ingreso, salud y educación.[2] La mayoría de las comparaciones se harán con Estados Unidos, como país desarrollado prototípico, aunque también se incluirá a veces al Canadá y a Europa occidental.

Por ello, el trabajo es, en buena medida, un ejercicio estadístico que cubre el siglo XX en todas las instancias, pero también se retrotrae al siglo XIX, allí donde los datos lo permiten. Las agencias internacionales han reportado esos datos de manera cumplida y confiable desde 1950. Por lo tanto, el desafío reside en producir los mejores estimados posibles para la primera mitad del siglo XX. Respecto de las medidas de ingreso y de salud, este esfuerzo se basa, en gran parte, en los trabajos de otros,

2. Naciones Unidas 2005. Los esfuerzos anteriores por ampliar las medidas de bienestar más allá del ingreso también han considerado que la salud y la educación son las dos dimensiones adicionales más viables. Véase, por ejemplo, el índice de calidad física de vida desarrollado por Morris 1979.

y solo los reúne e informa sobre ellos. Sin embargo, en educación se requiere un esfuerzo mucho más original.

Tendencias en el ingreso

Puesto que nuestro interés reside en la evolución del bienestar material, la medida más apropiada será la de las tendencias en el consumo real de las personas comunes y corrientes. Sin embargo, tendremos que conformarnos con el PBI *per cápita*, la única medida disponible a lo largo de grandes periodos. Es un indicador aproximativo (*proxy)* útil solo si invocamos una serie de supuestos que son en general correctos: i) que las tasas de ahorro son constantes a lo largo del tiempo, de modo que las tendencias del ingreso personal reflejan las tendencias del consumo; ii) que el ingreso personal es una porción estable del PBI; iii) que la porción extranjera del PBI es aproximadamente constante, de manera que las tendencias del PBI y el PNB se mueven juntas; y iv) tal vez el más problemático de todos, que la distribución del ingreso es también estable a lo largo del tiempo, de modo que las tendencias en la tasa de ingreso son un reflejo adecuado de las tendencias del ingreso de los grupos más pobres, los cuales constituyen el foco apropiado de cualquier investigación sobre bienestar material.

Con estos supuestos reconocidos y seguros en nuestra alforja, procedemos a revisar los datos históricos sobre PBI *per cápita*, usando la valiosa base de datos desarrollada por Angus Maddison y sus asociados en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

Haciendo uso de los datos del último volumen de Maddison, el cuadro 1 permite comparar el crecimiento de largo plazo de América Latina con otras regiones importantes del mundo (Maddison 2003). Si se mira primero la comparación con Estados Unidos, el cuadro muestra un claro descenso relativo de América Latina, que empieza en el siglo XVIII. En números redondos, el PBI *per cápita* de América Latina era igual al de Estados Unidos en 1700, la mitad en 1820, y solo un cuarto en 1870. Luego, durante un siglo entero (1870-1973), América Latina se mantuvo constante, en términos relativos, frente a Estados Unidos: su PBI *per cápita* permaneció en 27% a 29% respecto de la cifra estadounidense. En el periodo final del cuadro, 1973-2000, la posición relativa de América Latina cayó aun más por el peso de la crisis de la deuda.

Cuadro 1

PBI *per cápita*

Principales regiones del mundo (Dólares internacionales de 1990)

	1700	1820	1870	1900	1913	1950	1973	2000
Principales regiones								
Europa occidental (12 países)	1.033	1.245	2.088	3.077	3.688	5.018	12.156	19.806
Estados Unidos	527	1.257	2.445	4.091	5.301	9.561	16.689	28.129
América Latina (47 países)	527	692	681	1.100	1.481	2.506	4.504	5.838
Asia (57 países, incluido Japón)	575	581	558	638	696	712	1.720	3.817
África	421	420	500	596	637	894	1.410	1.464
Otras regiones como porcentaje de Estados Unidos								
Europa occidental	196	99	85	75	70	52	73	70
América Latina	100	55	28	27	28	26	27	21
Asia (excluido Japón)	109	46	23	16	13	7	10	14
África	80	33	20	15	12	9	8	5
Otras regiones como porcentaje de Europa occidental								
Estados Unidos	51	101	117	133	144	191	137	142
América Latina	51	56	33	36	40	50	37	29
Tasa de crecimiento anual a lo largo de periodos anteriores								
Europa occidental		0,2	1,0	1,3	1,4	0,8	3,9	1,8
Estados Unidos		0,7	1,3	1,7	2,0	1,6	2,5	2,0
América Latina		0,2	0,0	1,6	2,3	1,4	2,6	1,0
Asia (excluido Japón)		0,0	–0,1	0,4	0,7	0,1	3,9	3,0
África		0,0	0,3	0,6	0,5	0,9	2,0	0,1

Fuente: Maddison 2003: 58-65, 87-89, 149-150, 188, 200, 223, 262. La cifra de 1700 para Asia fue estimada enlazando dos series, con el eslabón en 1820. La cifra de 1900 para África fue estimada mediante interpolación.

Por ello, el cuadro aporta sustento numérico a la observación de que América Latina quedó rezagada en los siglos XVIII y XIX, y que pudo frenar el relativo descenso durante la mayor parte del siglo XX. Sin embargo, la brecha así abierta no ha empezado a cerrarse.[3]

Esta observación es válida solo si la comparación se hace con Estados Unidos. Si comparamos, más bien, con Europa occidental, las conclusiones cambian. El cuadro 1 también muestra que América Latina era ya mucho más pobre que Europa occidental en 1700, y que los desarrollos desde esa fecha se describen mejor como cambios cíclicos de largo plazo que como descensos relativos de largo plazo. La posición relativa de América Latina permaneció constante, de 1700 a 1820, en aproximadamente la mitad de la cifra europea, pero luego descendió más a mediados del siglo XIX, a medida que la desorganización política se extendía por los países latinoamericanos luego de la independencia, mientras que la Revolución Industrial se propagaba por toda Europa. América Latina progresó de 1870 a 1950, en gran medida por la devastación europea en las dos guerras mundiales, y luego volvió a perder terreno a partir de 1950, mientras Europa entraba en una fase de alto crecimiento.

Cuando se desagrega a América Latina y consideramos las tendencias del ingreso de sus principales países, encontramos, como era de suponer, grandes variaciones en la experiencia de crecimiento. Estas tendencias se muestran en el cuadro 2. Gran parte de la historia política y económica de estas naciones se encuentra reflejada en estas cifras. Por ejemplo, podemos ver el retroceso económico de México durante su revolución, el largo estancamiento de Chile antes de volverse un país de alto crecimiento en estas últimas décadas, el lamentable descenso de la Argentina a lo largo de todo el siglo y el colapso de Venezuela luego de 1980. Los datos también muestran que solo Colombia y Chile consiguieron pasar la década perdida de 1980 sin un descenso en el ingreso *per cápita*, y que únicamente Brasil y Venezuela crecieron más que Estados Unidos a lo largo de todo el siglo.

---

3. Adviértase que, durante el periodo en que América Latina quedó rezagada, ni Estados Unidos ni Europa occidental eran economías de alto crecimiento. Su crecimiento anual *per cápita* era a menudo menor de 1%, y siempre menos de 2%. Los países desarrollados de hoy no alcanzaron ese estatus mediante un rápido crecimiento sino mediante uno lento y sostenido a lo largo de amplios periodos.

Cuadro 2

PBI *per cápita*

Países latinoamericanos (dólares internacionales de 1990)

	1820	1870	1900	1913	1929	1950	1973	1980	1990	2000
Argentina		1.311	2.756	3.797	4.367	4.987	7.962	8.206	6.436	8.544
Brasil	646	713	678	811	1.137	1.672	3.882	5.198	4.923	5.556
Chile			1.949	2.653	3.396	3.821	5.093	5.738	6.402	9.841
Colombia			973	1.236	1.505	2.153	3.499	4.265	4.840	5.096
México	759	674	1.366	1.732	1.757	2.365	4.845	6.289	6.119	7.218
Perú			817	1.037	1.619	2.263	3.952	4.205	2.955	3.686
Uruguay		2.181	2.219	3.310	3.847	4.659	4.974	6.577	6.474	7.859
Venezuela		569	821	1.104	3.426	7.462	10.625	10.139	8.313	8.415
América Latina (8 países)	713	749	1.200	1.601	2.034	2.700	4.872	5.886	5.465	6.385
Estados Unidos	1.257	2.445	4.091	5.301	6.899	9.561	16.689	18.577	23.201	28.129
Países de América Latina como porcentaje de Estados Unidos										
Argentina		54	67	72	63	52	48	44	28	30
Brasil	51	29	17	15	16	17	23	28	21	20
Chile			48	50	49	40	31	31	28	35
Colombia			24	23	22	23	21	23	21	18
México	60	28	33	33	25	25	29	34	26	26
Perú			20	20	23	24	24	23	13	13
Uruguay		89	54	62	56	49	30	35	28	28
Venezuela		23	20	21	50	78	64	55	36	30

Tasa de crecimiento a lo largo de periodos previos										
	1820	1870	1900	1913	1929	1950	1973	1980	1990	2000
Argentina			2,5	2,5	0,9	0,6	2,1	0,4	–2,4	2,9
Brasil		0,2	–0,2	1,4	2,1	1,9	3,7	4,3	–0,5	1,2
Chile				2,4	1,6	0,6	1,3	1,7	1,1	4,4
Colombia				1,9	1,2	1,7	2,1	2,9	1,3	0,5
México			2,4	1,8	0,1	1,4	3,2	3,8	–0,3	1,7
Perú				1,9	2,8	1,6	2,5	0,9	–3,5	2,2
Uruguay				3,1	0,9	0,9	0,3	4,1	–0,2	2,0
Venezuela				2,3	7,3	3,8	1,5	–0,7	–2,0	0,1

Fuente: Maddison 2003: 142-144.

Cuadro 3
Tasa de crecimiento a lo largo de grandes periodos
(PBI *per cápita*)

	1900-1929	1929-1950	1950-1973	1973-2000	1900-2000
Argentina	1,6	0,6	2,1	0,3	1,1
Brasil	1,8	1,9	3,7	1,3	2,1
Chile	1,9	0,6	1,3	2,5	1,6
Colombia	1,5	1,7	2,1	1,4	1,7
México	0,9	1,4	3,2	1,5	1,7
Perú	2,4	1,6	2,5	–0,3	1,5
Uruguay	1,9	0,9	0,3	1,7	1,3
Venezuela	5,0	3,8	1,5	–0,9	2,4
América Latina (8 países)	1.8	1,4	2,6	1,0	1,7
Estados Unidos	1,8	1,6	2,5	2,0	1,9

Fuente: Cuadro 2.

El cuadro 3 muestra la tasa de crecimiento *per cápita* en mayores periodos, de manera que se pueden ver más fácilmente las tendencias de largo plazo. Del cuadro surge una serie de puntos:

Primero, de los ocho países cubiertos a la largo del siglo entero por los datos de Maddison, todos gozan por lo menos de un periodo de alto crecimiento. Todos, salvo Chile, Uruguay y Venezuela, tuvieron un crecimiento *per cápita* anual mayor de 2% durante lo que Maddison denomina la Edad Dorada; es decir, 1950-1973. Uruguay y Venezuela presentaron un alto crecimiento durante los primeros años del siglo; Chile, durante el último cuarto.

Segundo, el crecimiento es notable durante la Edad Dorada. Fue un periodo de alto crecimiento para gran parte del mundo, y la tasa de crecimiento *per cápita* de América Latina fue aun más notable, pues este también fue el periodo de más rápida expansión demográfica. El crecimiento anual de 5,3% del PBI se mantuvo durante 23 años para producir aquel resultado.

Al observar tan impresionante crecimiento desde la perspectiva de principios del siglo XXI, resaltan dos hechos irónicos. El primero: que este desempeño fue alcanzado bajo la égida del modelo de sustitución

de importaciones, tan desdeñosamente rechazado por tantos expertos durante años más recientes de menor crecimiento. El segundo: que aun cuando se estaba alcanzando este desempeño, los responsables de la formulación de políticas y los líderes de opinión tenían pocas cosas buenas que decir sobre los logros económicos contemporáneos. Más bien, la sabiduría convencional del momento hacía hincapié en el deterioro de los términos de intercambio comercial y otros fenómenos que obstruían un progreso aun más rápido.

Tercero, las similitudes entre el crecimiento de Estados Unidos y el de América Latina son llamativas, no solo a lo largo del siglo como bloque sino también en cada uno de los periodos, salvo tal vez el último, cuando la crisis de la deuda dio un golpe tan severo a América Latina.

Por último, se deben señalar los lamentables desempeños tanto del Perú como de Venezuela durante el último cuarto del siglo. El colapso de ambas economías, a tal escala y durante tan largo periodo, no fue experimentado por ninguno de los otros países importantes de América Latina durante el siglo XX.[4]

La fuerza del conjunto de datos de Maddison reside en su extraordinaria amplitud de cobertura, tanto geográfica como temporal. Sin embargo, una mirada más cercana a determinados países puede hallar instancias en las que se pasaron por alto mejores fuentes disponibles. Este es el caso del Perú, donde el cuidadoso trabajo de Seminario y Beltrán (1997), que debería considerarse como la investigación que presenta los mejores estimados de tendencias del PBI durante las primeras décadas del siglo XX, no fue empleado por Maddison.[5]

En el cuadro 4 se comparan estas dos fuentes en lo que respecta al crecimiento *per cápita* del Perú a lo largo del siglo XX. La comparación termina en 1995, último año del conjunto de datos de Seminario y Beltrán. El cuadro muestra una correspondencia estrecha en la segunda mitad del siglo, y una no tan estrecha en la primera mitad.

Seminario y Beltrán muestran un crecimiento algo más lento a lo largo de la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial, pero un

---

4. Sin embargo, cabe señalar que un descenso económico de similar magnitud fue experimentado por México y Cuba en el siglo XVIII y principios del XIX. Véase Coatsworth 1998: 26.

5. Seminario y Beltrán 1997: cuadro X.1.

crecimiento sustantivamente mayor en las primeras tres décadas del siglo. El efecto neto de estas diferencias es elevar la tasa de crecimiento anual del siglo, del 1,54% de Maddison a 1,7%. Esto coloca el crecimiento del Perú a lo largo del siglo justo en el promedio general de América Latina.

Sin embargo, el curso del crecimiento del Perú en el siglo XX es causa de preocupación: es muy alto a principios del siglo y también durante la Edad Dorada, pero en términos *per cápita* es negativo a lo largo del último cuarto del siglo.

Según los datos tanto de Maddison como de Seminario y Beltrán, el ingreso *per cápita* alcanzó su pico en 1975, volvió a alcanzar ese pico en 1981, y nunca más volvió a aquel nivel. El último año de Maddison, 2001, muestra un PBI *per cápita* todavía de 15% menor que el pico de 1981. El último año de Seminario y Beltrán, 1995, tuvo un PBI *per cápita* de 21,5% menor que el de 1981.

En resumen, si calculamos la brecha del ingreso *per cápita* y nos centramos en la brecha con Estados Unidos, como lo haremos luego con salud y educación, llegaremos a las mismas conclusiones, no importa las series de Maddison que utilicemos.

Los datos del cuadro 1, que se basan en las cifras globales de los "47 países de América Latina",[6] muestran una proporción estable del ingreso *per cápita* de América Latina respecto de Estados Unidos de 1870 a 1973, pero un mayor descenso relativo en el periodo más reciente. América Latina empezó el siglo con un PBI *per cápita* equivalente a 27% del de Estados Unidos, y acabó el siglo con un PBI que era 21% del estadounidense. Si limitamos la comparación a los principales ocho países considerados en el cuadro 2, el descenso es de 29% a 23%.

Por ello, podemos concluir que la brecha en el ingreso tuvo un cambio mucho menos dramático en el siglo XX que en el siglo XIX, pero que América Latina siguió rezagándose, en términos relativos, en buena medida por la crisis de la deuda en la década de 1980 y sus secuelas en la década de 1990.

Pero la brecha también puede ser considerada tanto en términos absolutos como relativos. La brecha absoluta respecto de Estados Unidos

6. Están incluidos todos los pequeños Estados del Caribe.

Cuadro 4
Tasa de crecimiento peruana: dos estimados

	PBI *per cápita*		Crecimiento anual (%)	
	Maddison[a]	Seminario-Beltrán[b]	Maddison	Seminario-Beltrán
1900	817	154,36	1,9	3,2
1913	1.037	232,33	2,8	3,9
1929	1.619	429,27	0,9	0,0
1938	1.757	433,23	2,1	1,5
1950	2.263	519,37	2,5	2,5
1973	3.952	908,04	–1,7	–1,9
1990	2.955	654,81	3,5	3,2
1995	3.505	767,17	1,54	1,70
1900-1995				

Fuentes: Maddison 2003:142-144. Seminario y Beltrán 1997: cuadro X.1.
[a] Maddison: dólares internacionales de 1990.
[b] Seminario-Beltrán: dólares de 1979.

se amplió enormemente durante el siglo XX. Expresada en dólares constantes de 1990, la cifra de América Latina era 2.973 dólares (4.096 – 1.123 en el cuadro 2), menos que la de Estados Unidos en 1900, y 21.744 dólares menor en 2000. La brecha absoluta se incrementó por un factor de 7,3.

Tendencias en salud

Los objetivos de contar con buena salud son el uso pleno de nuestras facultades, libres de dolores, el mayor tiempo posible. Una buena salud, por ello, comprende tanto calidad como cantidad de vida. La medida que más rápidamente capta ambas dimensiones, y que está disponible a lo largo de todo el siglo XX, es el promedio de esperanza de vida al nacer.

La esperanza de vida mide directamente la duración de la vida, pero también sirve como indicador aproximativo (*proxy)* para la calidad de vida, pues varios estudios han mostrado que las personas que viven más

Cuadro 5

ESPERANZA DE VIDA EN AMÉRICA LATINA

	PROMEDIO PONDERADO		PROM. SIMPLE	MEDIANA
NÚM. DE PAÍSES	20	10	10-20	10-20
1900		28,9	20,9	29,0
1950	47,2	47,6	47,1	48,0
2000	71,3	71,6	71,0	70,8

Fuente: Cuadro 6.

tiempo son más sanas mientras viven; su incidencia de enfermedades crónicas es más baja.[7]

La esperanza de vida promedio se ha incrementado dramáticamente en América Latina durante el siglo XX, de 29 años en 1900, a 47 en 1950 y a 71 años en 2000. Estas cifras están presentadas en el cuadro 5, que se deriva de los datos detallados del cuadro 6.[8] Se hace constar que los datos de población empleados para calcular los promedios ponderados de la región se ofrecen en el cuadro 7.

Estas cifras sintetizan un cambio histórico en la experiencia humana. En el lapso de un siglo, el promedio de la duración de la vida se incrementó dos veces y media. Si bien este logro fue alcanzado empezando de un nivel muy bajo, aquella brevedad de vida no era rara en el

7. Por ejemplo, véanse los estudios por Fogel 2004 sobre los hombres que habían servido como soldados en la Guerra Civil de Estados Unidos, especialmente las páginas 31-32. El trabajo relevante de Fogel y otros se resume en "So Big and Healthy Nowadays, Grandpa Wouldn't Know You", *New York Times*, 30 de julio de 2006: 1.

8. El cuadro 5 muestra que las tendencias y niveles de la esperanza de vida no son afectados por la elección de la medida, si es un promedio ponderado (que otorga igual importancia a cada individuo), un promedio simple (que otorga igual importancia a cada país) o una mediana de los estimados de los países. El cuadro también muestra que solo diez de las veinte repúblicas disponen de datos para 1900, pero que estas diez parecen representativas de un grupo más grande, de acuerdo con las cifras de 1950 y 2000. Para decirlo con mayor precisión, solo siete países tenían estimados de 1900. Las cifras para los otros tres —Argentina, Colombia y Venezuela— fueron estimadas por proyección retroactiva de 1915, 1910 y 1920, respectivamente. También se requirió una proyección retroactiva para producir el estimado del Uruguay en 1950.

Cuadro 6

Esperanza de vida de los países latinoamericanos

	2000	1990	1980	1970	1960	1950	1940	1930	1920	1910	1900	1890	1880	1870	1860	1850
Argentina[a]	74	72	70	67	65	61	56	53	49	44	39	---	---	---	---	---
Bolivia[b]	63	59	52	46	43	40	36	33	31	28	26	---	---	---	---	---
Brasil[c]	70	67	63	59	55	43	37	34	32	31	29	28	28	27	---	---
Chile[c]	77	74	69	62	57	49	38	35	31	30	29	---	---	---	---	---
Colombia[c]	71	68	65	61	57	49	38	34	32	31	---	---	---	---	---	---
Costa Rica[c]	78	76	72	67	62	56	49	42	37	33	32	30	29	28	26	---
Cuba[d]	76	75	74	70	64	56	45	42	39	36	32	---	---	---	---	---
Rep. Dom.[c]	69	66	63	58	52	44	34	26	---	---	---	---	---	---	---	---
Ecuador[c]	73	69	63	58	53	48	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
El Salvador[e]	70	65	57	57	50	44	36	29	---	---	---	---	---	---	---	---
Guatemala[e]	68	62	57	52	46	38	29	25	25	24	24	24		---	---	---
Haití[d]	58	55	51	47	42	36	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Honduras[e]	70	67	60	53	46	39	36	34	---	---	---	---	---	---	---	---
Jamaica[F]	78	73	71	68	63	57	52	44	37	40	---	---	---	---	---	---
México[c]	73	71	67	61	57	48	39	34	34	28	25	24	---	---	---	---
Nicaragua[e]	69	64	59	54	47	39	34	28	24	---	---	---	---	---	---	---
Panamá[c]	74	72	70	65	61	50	42	36	---	---	---	---	---	---	---	---
Paraguay[g]	70	68	67	65	55	48	42	38	33	29	25	25	23	---	---	---
Perú[c]	69	66	60	54	48	40	37	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Trinidad[f]	74	73	71	68	66	58	52	46	40	41	39	---	---	---	---	---
Uruguay[i]	75	73	70	69	68	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Venezuela[e]	73	71	68	65	60	51	38	32	31	---	---	---	---	---	---	---

sigue...

...viene

	2000	1990	1980	1970	1960	1950	1940	1930	1920	1910	1900	1890	1880	1870	1860	1850
Canadá[f]	80	77	75	73	71	68	64	61	---	---	---	---	---	---	---	---
EE. UU.[h]	77	75	74	71	70	68	64	59	57	52	48	43	43	---	---	39
EE. UU.[j]	---	76	---	---	---	68	---	---	---	---	48	---	---	---	---	43

Fuentes: Celade 1968-, Naciones Unidas 1948-, Arriaga 1968, Palloni 1990, Fogel 2004.

[a] 1955-2000: Celade. 1920-1950: Naciones Unidas. 1900-1915: estimados de Naciones Unidas (1915) y Palloni (1900-1905).

[b] 1955-1990: Celade. 1950: proyectado de las cifras de 1955 y 1960 de Celade. 1900: Arriaga. 1910-1940: interpolado, 1900-1950.

[c] 1955-2000: Celade.1950 y antes: Arriaga.

[d] 1955-2000: Celade. 1900-1950: Palloni.

[e] 1955-2000: Celade.1950 y antes: Arriaga, reducido por factor de ajuste lineal, establecido por el ratio de Celade a Arriaga. Cifras para 1960 y con ajuste cero para el año más remoto.

[f] Todos los años: Naciones Unidas.

[g] 1955-2000: Palloni, con interpolaciones estimadas de Celade. 1900-1950: Palloni. 1880-1890: Arriaga.

[h] Todos los años: Bureau of the Census 2004. Las cifras para 1850-1895 son solo para Massachusetts. Estas cifras divergen de las cifras nacionales equivalentes por menos de 1% en 1900 y 1910.

[i] Todos los años: Celade.

[j] Todos los años: Fogel.

Cuadro 7

Población de los países latinoamericanos (miles)

	2000	1990	1980	1970	1960	1950	1940	1930	1920	1910	1900
Argentina	37.032	32.030	27.704	23.962	20.272	17.150	14.283	11.896	8.725	6.399	4.693
Bolivia	8.329	6.695	5.381	4.325	3.459	2.766	2.440	2.153	1.988	1.836	1.696
Brasil	167.724	139.184	115.501	95.847	71.571	53.444	42.356	33.568	27.261	22.140	17.980
Chile	15.211	13.004	11.117	9.504	7.603	6.082	5.187	4.424	3.869	3.384	2.959
Colombia	42.321	33.695	26.828	21.360	15.974	11.946	9.370	7.350	5.912	4.755	3.825
Costa Rica	3.486	2.760	2.186	1.731	1.222	862	656	499	420	353	297
Cuba	11.199	10.223	9.333	8.520	7.060	5.850	4.738	3.837	2.856	2.126	1.583
Rep. Dom.	8.396	6.781	5.476	4.423	3.226	2.353	1.815	1.400	1.003	719	515
Ecuador	12.299	9.709	7.665	6.051	4.475	3.310	2.674	2.160	1.869	1.618	1.400
El Salvador	6.276	5.209	4.323	3.588	2.638	1.940	1.673	1.443	1.168	946	766
Guatemala	11.385	8.794	6.792	5.246	3.947	2.969	2.293	1.771	1.598	1.441	1.300
Haití	7.959	6.598	5.470	4.535	3.846	3.261	2.810	2.422	2.092	1.806	1.560
Honduras	6.369	4.741	3.529	2.627	1.918	1.401	1.152	948	766	619	500
México	100.249	80.944	65.357	52.771	38.448	28.012	21.557	16.589	15.529	14.536	13.607
Nicaragua	4.957	3.695	2.754	2.053	1.501	1.098	903	742	641	553	478
Panamá	2.856	2.320	1.885	1.531	1.169	893	670	502	405	326	263
Paraguay	5.493	4.140	3.120	2.351	1.782	1.351	1.090	880	698	554	440
Perú	25.939	20.705	16.528	13.193	10.034	7.632	6.567	5.651	4.947	4.331	3.791
Uruguay	3.322	3.141	2.970	2.808	2.507	2.239	1.953	1.704	1.385	1.126	915
Venezuela	24.311	18.437	13.982	10.604	7.288	5.009	3.844	2.950	2.732	2.531	2.344

Fuentes demográficas: 2000: Naciones Unidas, *Anuario demográfico 2002*: 99. 1930, 1950, 1970: Merrick 1994: 7 (las cifras para 1930 son de Celade; y las de 1950 y 1970, de las Naciones Unidas). 1900: Sánchez-Albornoz 1986. Otros años, por interpolación logarítmica.

mundo de 1900 y, por cierto, representaba un avance comparado con las condiciones de vida de principios del siglo XIX. Salvo por la devastación esporádica de la guerra, tales niveles son hoy desconocidos incluso en las zonas más pobres del mundo.[9]

La reducción de las tasas de mortalidad afectó a todas las edades, pero fue más significativa para los infantes; es decir, aquellos que no habían alcanzado su primer año de vida. La tasa de mortalidad infantil era de 250 por 1.000 en 1900, 150 en 1950, y 30 en 2000. Si la tasa de mortalidad infantil de 2000 hubiera prevalecido en 1900, sin afectar la mortalidad específica de edades mayores, la esperanza de vida habría sido ocho años mayor (es decir, unos 37 años en vez de 29).[10]

El cuadro 8 presenta datos para cada década, para mostrar cómo la esperanza de vida ha cambiado a lo largo del tiempo. También aporta comparaciones con Estados Unidos.[11]

Para dar una mayor perspectiva histórica al cuadro, nos aventuramos a adivinar cuál era la esperanza de vida en América Latina y Norteamérica a mediados del siglo XIX. Para América Latina, a la luz de las primeras cifras del cuadro 6, vemos una esperanza de vida estimada de

---

9. La esperanza de vida más baja para el año 2000, citada en un reciente volumen del *World Development Report* son las de Botswana y Malawi, 39 años (Banco Mundial 2003: 234-235). Sin embargo, cifras para dos años despues, o sea 2002, muestran niveles más bajos: 37 años para Zambia y Sierra Leone, 38 años para Botswana y Lesotho (Banco Mundial 2004: 256-257).

10. Supóngase que los infantes que mueren en su primer año de vida tienen un promedio de tres meses a la hora de morir. Hagamos que la esperanza de vida al nacer sea L (0) y la tasa de mortalidad infantil D. Entonces: L (0) = D (0,25) + (1-D) (L (1)). Tomando los valores de 1900 de 29 para L (0) y 250/1.000 para D, entonces L (1) = 38,5. Utilizando L (1) = 38,5 con el valor de 2000 para D (30/1.000), entonces L (0) sería 37,35. Respecto de las fuentes de las cifras de mortalidad infantil de 1900 y 1950: son de cálculos del autor, basados en gran parte en Arriaga 1968 y Collver 1965. Las cifras son promedios para ocho países en 1900, 18 en 1950. Las cifras de 2000 proceden del Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE) 1968-, núm. 74, 2004: 24.

11. Estados Unidos, siempre un estándar de referencia útil, no es necesariamente el dechado en cuanto a condiciones de salud. Su esperanza de vida de 77 años en 2000 era 4 años menor que la del Japón, y era aventajada por 16 países además del Japón (Banco Mundial 2004: 234-235). Dentro del hemisferio, la esperanza de vida del Canadá ha sido ligeramente mayor, uno o dos años, desde 1930, y para 2000 tanto Jamaica como Costa Rica también habían alcanzado y sobrepasado a Estados Unidos.

23,5 en México en 1890, y de 27,3 en el Brasil en 1870, y nos aventuramos a decir 22 ó 23 para la región a mediados de siglo.[12] Si tomamos el estimado de Fogel de 43 años para 1850, obtenemos una brecha de unos 20 años entre Estados Unidos y América Latina a mediados del siglo XIX.[13]

Estos humildes estimados permiten llegar a una conclusión útil: la brecha absoluta en esperanza de vida entre Estados Unidos y América Latina fue más o menos constante durante la segunda mitad del siglo XIX. Luego, a lo largo de las primeras décadas del siglo XX, la brecha empezó a ampliarse, como muestra el cuadro 8. Las condiciones de vida mejoraron efectivamente en América Latina, pero la tasa de progreso fue mediocre, mientras que Estados Unidos entraba a su periodo de mejoramiento más acelerado de las condiciones de salud. La brecha en la esperanza de vida, 19 años al cambio del siglo, se incrementó a cerca de 25 años en la década de 1930.

Sin embargo, hacia inicios de 1930, llegaron grandes cambios en las condiciones de vida latinoamericanas, y en los setenta años subsiguientes la brecha en la esperanza de vida se cerró más de 75%: de 24,7 años a 6,0 años.

Además, la brecha sigue estrechándose, aunque a una tasa decreciente. En cuanto a la esperanza de vida latinoamericana, CELADE proyecta un aumento de 2,3 años para la primera década del siglo XXI, mientras el U. S. Bureau of the Census estima un incremento de 1,5 años para ese país durante el mismo periodo.[14] Cabe notar también que el

12. Para todos los países con algunas cifras referidas al siglo XIX, advertimos un lento incremento en la esperanza de vida en las últimas décadas de ese siglo. La de 1900 de ninguna manera fue una cifra que tocó fondo. La cifra mexicana es sorprendente, tanto por ser tan baja como por provenir de un año en el cual la paz del Porfiriato ya existía desde hacía 16 años. Por ello, una cifra de mediados de siglo para México tiene que ser aun más baja, tal vez alrededor de 20. Si la cifra brasileña era también ligeramente menor, tal vez alrededor de 25, podemos promediar estas dos cifras de los países más populosos de América Latina para obtener una cifra regional de 22 ó 23.

13. Fogel 1986, citado en Fogel 2004: 2. Antes de 1850, la experiencia de la mortalidad era bastante distinta en Estados Unidos comparada con Europa. Para Estados Unidos, 1850 fue el punto más bajo en esperanza de vida, siendo los estimados anteriores para 1725-1800 entre 50 y 56 años. Para Europa (Francia e Inglaterra), la esperanza de vida era menor en el siglo XVIII que en el XIX.

14. CELADE 1968-, núm. 74, 2004: 21; U. S. Census Bureau 2004: 71.

Cuadro 8
ESPERANZA DE VIDA
AMÉRICA LATINA Y ESTADOS UNIDOS

	AMÉRICA LATINA			ESTADOS UNIDOS		BRECHA
	PROMEDIO SIMPLE	CAMBIO (10 AÑOS)	NÚM. DE PAÍSES		CAMBIO (10 AÑOS)	
1890	27,7		5	43,5		15,8
1900	28,9	1,2	10	48,2	4,7	19,3
1910	31,2	2,3	10	51,6	3,4	20,4
1920	33,1	1,9	12	56,5	4,9	23,4
1930	34,7	1,6	16	59,3	2,8	24,6
1940	39,1	4,4	17	63,8	4,5	24,7
1950	47,1	8,0	20	68,2	4,4	21,1
1960	54,3	7,2	20	69,9	1,7	15,6
1970	59,5	5,2	20	70,8	0,9	11,3
1980	63,8	4,3	20	73,9	3,1	10,1
1990	67,8	4,0	20	75,3	1,4	7,5
2000	71,0	3,2	20	77,0	1,7	6,0

Fuente: Cuadro 6.

cierre de esta brecha parece proceder independientemente de las condiciones económicas. Aun durante los espantosos años ochenta del siglo pasado, la esperanza de vida en América Latina aumentó 4,2 años.

Así, vemos que la esperanza de vida en América Latina ha avanzado rápida y continuamente un mínimo de cuatro años en cada década desde 1930 hasta 1990, pero que la racha fue particularmente fuerte y pronunciada a mediados de siglo, en las décadas de 1940 y 1950. Este patrón se muestra de otra manera en el cuadro 9, que ordena los países de América Latina de acuerdo con la esperanza de vida en 2000, y señala la década de mayor crecimiento para cada país.

La columna de la derecha permite argumentar a favor de dos cosas. Primero, no menos de dos tercios de las repúblicas latinoamericanas, 14 de 20, experimentaron su más rápido incremento de la esperanza de vida durante las dos décadas de mediados de siglo. Segundo, el periodo de cambio más rápido en la esperanza de vida no estaba correlacionado

Cuadro 9

Década de mayor avance en esperanza de vida

País	Esperanza de vida, 2000 (años)	Década de mayor incremento[a]	Años de incremento en aquella década	Mayor incremento: ¿en 1940-1950 ó 1950-1960?
Costa Rica	77,7	1940-1950	6,8	Sí
Chile	76,7	1940-1950	10,4	Sí
Cuba	76,4	1940-1950	11,8	Sí
Uruguay	74,7	1980-1990	2,3	Más tarde
Panamá	74,3	1950-1960	10,5	Sí
Argentina	73,8	1910-1920	4,5	Más temprano
Ecuador	73,3	1980-1990	5,8	Más tarde
México	72,9	1950-1960	9,3	Sí
Venezuela	72,5	1940-1950	13,0	Sí
Colombia	71,5	1940-1950	10,5	Sí
Honduras	70,4	1950-1960	7,1	Sí
Paraguay	70,3	1960-1970	10,9	Más tarde
Brasil	70,2	1950-1960	11,7	Sí
El Salvador	70,0	1980-1990[b]	8,2	Más tarde
Repúb. Domin.	69,4	1940-1950	9,7	Sí
Perú	69,1	1950-1960	7,8	Sí
Nicaragua	68,8	1950-1960	8,1	Sí
Guatemala	67,6	1940-1950	9,3	Sí
Bolivia	62,9	1980-1990	6,7	Más tarde
Haití	58,2	1950-1960	6,0	Sí

Fuente: Cuadro 6.

[a] Para Uruguay, Ecuador y Haití no había datos antes de 1950.

[b] Esta cifra se vio probablemente afectada por la guerra civil de El Salvador, que hizo que la esperanza de vida en 1980 fuera muy baja. La cifra de 1940-1950 fue casi tan alta, con 7,8 años.

con la calidad de la salud de cada nación, medida por la esperanza de vida en 2000.

Más tarde se verá que este patrón difiere mucho del que presenta el alfabetismo adulto, en el que los países más desarrollados económicamente disfrutan sus rachas de progreso más rápido en las primeras décadas; mientras que los países menos desarrollados, en las últimas. Respecto de la esperanza de vida, todos los países, con pocas excepciones, viven su progreso más rápido al mismo tiempo. Esto sugiere que el progreso tenía una fuente exógena, independiente del grado de desarrollo, y probablemente activada por la transferencia de tecnologías internacionales, especialmente las técnicas de la administración de las políticas de salud pública y del control de enfermedades.

Si observamos la experiencia de países individuales, solo hay unas pocas sorpresas en el cuadro 9. Una es la alta esperanza de vida en el Ecuador; otra es la esperanza de vida tan baja en Bolivia. La del Perú también es bastante baja, aunque su evolución a lo largo de la segunda mitad del siglo fue bastante típica. Ocupaba el puesto 14 de los 20 países en 1950, y el puesto 16 en 2000.[15]

La dificultad que tanto el Perú como Bolivia han tenido para alcanzar los logros en salud de los otros países de América Latina probablemente está relacionada con la seriedad de las enfermedades pulmonares transmitidas por el aire (es decir, influenza y tuberculosis) en las regiones de gran altura, y con la dificultad que tienen las tecnologías médicas para enfrentar tales enfermedades. Se ha alcanzado mucho mayor éxito ante las enfermedades tropicales transmitidas por el agua. Este factor probablemente también explica por qué la década de progreso más acelerado en extender la esperanza de vida ha sido tan reciente en los países andinos, sobre todo en Bolivia y Ecuador.

Un recuento nos trae de vuelta a los principales números de esta sección. A principios del siglo XX la brecha en la esperanza de vida era de 19 años, se abrió a 25 años en 1930 y 1940, y luego se cerró a solo 6 años a fin de siglo. Estos son valores absolutos. La brecha fue sustantivamente cerrada en términos absolutos y también en términos relativos.

15. No hay datos peruanos para la primera mitad del siglo, por no haberse llevado a cabo censos nacionales entre 1876 y 1940.

En relación con Estados Unidos, el desempeño en salud en América Latina durante el siglo XX fue sustantivamente mejor que el desempeño en ingresos.

Tendencias en alfabetismo

El campo final relativo al bienestar social que abordará este trabajo es la educación. La medida estándar de logro educativo utilizada en estudios de largo plazo es la tasa de analfabetismo para la población de 15 años y más. Su desventaja más obvia reside en una visión incompleta de la educación. El alfabetismo es solo el primer peldaño en la escalera del logro educativo, y a medida que el mundo se sofistica, la escalera educativa adquiere más y más peldaños. Una persona que ha obtenido solo el primer peldaño del alfabetismo difícilmente puede decir que está preparada en términos educativos para el mundo moderno. Sin embargo, los censos de fines del XIX y principios del XX nos ofrecen datos sobre alfabetismo y eso es todo lo que tenemos. Extraeremos las conclusiones que puedan manejarse a partir de estas medidas y luego proseguiremos, en otra sección de este trabajo, hacia otra medida de logro educativo más relevante para nuestro interés, no obstante que está basada en fundamentos estadísticos menos firmes.

Durante el siglo XX, la tasa de analfabetismo descendió significativamente en América Latina, de 68,1% en 1900 a 42,1% en 1950 y a 11,5% en 2000.[16] Esas cifras reflejan en gran parte la experiencia de Brasil y México, que juntos equivalían a 52% de la población latinoamericana en 1900 y a 53% en 2000. Sin embargo, un promedio simple o una media de las tasas de analfabetismo de las veinte repúblicas latinoamericanas produce resultados que no difieren en mayor grado de un promedio ponderado por población. Estos estimados diversos se muestran en el cuadro 10.

Un descenso tan sustantivo en las tasas de analfabetismo ha estrechado y casi cerrado la brecha de alfabetismo entre América Latina y los países desarrollados. Si tomamos a Estados Unidos como el arquetipo

16. Estas cifras se aplican a adultos de 15 años o más. Las cifras de 1900 no incluyen a la República Dominicana ni a Nicaragua.

Cuadro 10

América Latina: tasa de analfabetismo

(Población de 15 años y más)

	América Latina			México	Brasil
	Promedio ponderado	Promedio simple	Mediana		
1900	68,1	69,1	70,2	75,6	65,3
1950	42,1	44,6	46,5	39,5	50,6
2000	11,5	13,3	9,4	9,5	13,5

Fuente: Cuadro 13.

de país desarrollado y usamos los valores de promedios ponderados de las veinte repúblicas, esta brecha se mantenía en 57 puntos porcentuales en 1900 y se contrajo a 11 puntos en 2000.[17] Gran parte de esa reducción se ha logrado desde 1930. El cuadro 11 muestra el progreso década por década en esta comparación.

En el cuadro 12 presentamos una mirada más detallada a los cambios por décadas. Las cifras son promedios simples, no ponderados, de los datos nacionales, y por ello son útiles para mostrar el espectro de los esfuerzos gubernamentales por expandir la educación primaria, dando igual peso a cada gobierno. Para propósitos de comparación, también se incluyen datos similares respecto de la esperanza de vida.

Se verá que ambas series tienen su pico a mediados del siglo. El periodo de mayor mejoría en las condiciones de salud es también el periodo de mayor descenso de las tasas de analfabetismo. Sin embargo, también se advierte que el pico en la columna de analfabetismo es menos pronunciado. Hay dos razones para ello. Primero, muchos de los países más desarrollados de América Latina expandieron su educación primaria en las primeras décadas del siglo, en momentos en que se efectuaban pocos cambios en las condiciones de salud pública. Segundo, la

17. Se prefiere el promedio ponderado al simple porque en los últimos años, al haber alcanzado muchos países muy bajas tasas de analfabetismo, el porcentaje simple está muy influenciado por unos cuantos países periféricos como Guatemala y Haití.

Cuadro 11
Tasa de analfabetismo
América Latina y Estados Unidos

	América Latina (%)	Estados Unidos (%)	Brecha (%)
1900	68,1	11,2	56,9
1910	63,7	8,2	55,5
1920	59,4	6,5	52,9
1930	54,3	4,8	49,5
1940	49,1	4,2	44,9
1950	42,1	2,6	39,5
1960	34,6	2,1	32,5
1970	28,0	1,0	27,0
1980	20,6	0,5[a]	20,1
1990	16,0	0,5	15,5
2000	11,5	0,5	11,0

Fuente: Cuadro 13.

a La cifra más reciente disponible para Estados Unidos, 0,5, corresponde a 1979. Se usa como estimado para 1980, 1990 y 2000.

expansión masiva de la educación primaria ocurrida a mediados de siglo tuvo efectos retardados sobre las tasas de analfabetismo, a medida que las generaciones mayores con menos instrucción morían lentamente. Gran parte del descenso de la tasa de analfabetismo en las décadas finales del siglo fue causado por la desaparición de estas generaciones de mayores antes que por una mayor expansión de la educación primaria.

En esta observación está implícito el hecho de que los programas de alfabetización adulta han desempeñado un papel muy pequeño en erradicar el analfabetismo en América Latina. Aun los tan publicitados programas de Cuba en 1961 y de Nicaragua en 1980 han tenido un efecto muy pequeño sobre las tendencias a largo plazo del alfabetismo adulto.[18]

18. El más ambicioso de estos programas, el de Cuba en 1961, reportó una tasa de analfabetismo adulto de 16,3% en enero de 1961 y de 4,4% a fines del programa en diciembre del mismo año. Sin embargo, el censo siguiente, el de 1970, reportó una tasa

Cuadro 12

Cambios por decenios en esperanza de vida y tasas de analfabetismo

	Esperanza de vida				Tasa de analfabetismo	
	Años de aumento	Núm.	Años de aumento	Núm.	Puntos porcentuales de descenso	Núm.
1880-1890					5,7	6
1890-1900					6,1	8
1900-1910	2,3	10	---	---	4,8	20
1910-1920	2,9	10	---	---	4,8	20
1920-1930	2,9	10	---	---	4,2	20
1930-1940	3,8	10	---	---	4,9	20
1940-1950	7,8	10	---	---	6,1	20
1950-1960	7,3	10	7,1	20	7,4	20
1960-1970	5,1	10	5,2	20	7,0	20
1970-1980	4,5	10	4,3	20	7,1	20
1980-1990	3,5	10	4,1	20	5,3	20
1990-2000	3,0	10	3,2	20	5,0	20

Núm. = número de países incluido en la cifra a la izquierda.
Fuente: Cuadro 13.

---

de analfabetismo, para edades de 15 y más, de 13,8%. Este informe fue incluido en el volumen preliminar del censo de 1970, basado en un muestreo de los datos censales, pero excluido del volumen final, que no presentaba datos relativos a la educación. El único censo posterior cubano, el de 1981, reportó una tasa de analfabetismo de 2,1%, pero este se aplicó solo a las personas de 15 a 49 años, y también excluyó a los "incapacitados física y mentalmente". Evidentemente, las generaciones mayores fueron borradas del mapa. También debe hacerse la observación de que la mayoría de cohortes en gran parte de los países muestra algún descenso en las tasas de analfabetismo a lo largo del curso de sus vidas. Las razones no son claras. Podría en parte deberse a los programas de alfabetización para adultos, en parte a la mortalidad diferencial de los alfabetos comparada con la de los analfabetos, y en parte a algún sesgo de las respuestas. El razonamiento que subyace a este último factor es que el adulto analfabeto puede estar más inclinado a declararse alfabeto al encuestador si otros miembros de su familia, sobre todo niños, son alfabetos. Así, mientras más

Los datos básicos relacionados con las cifras de los cuadros 10, 11 y 12 se presentan en el cuadro 13. Estos datos están ordenados de distinta manera en el cuadro 14 para dar mayor perspectiva sobre el patrón de avance del alfabetismo (o descenso de analfabetismo). El cuadro es similar al cuadro 9 sobre esperanza de vida, y puede ser provechosamente comparado con aquel, sobre todo la columna del extremo derecho, que se pregunta si la década de mayor cambio ocurrió a mediados de siglo.

La respuesta del cuadro 9 es que, con respecto a la esperanza de vida, la mayoría de países (14) efectivamente presentaron sus cambios más acelerados durante las dos décadas de mediados de siglo, y que no había correlación evidente entre el momento en que se presentaba esa década de rápido cambio para un país dado y las condiciones de salud en aquel país a fines del siglo.

La imagen del cuadro 14 para el descenso de la tasa de analfabetismo es bastante diferente. Muchos menos países (6) tuvieron su década de descenso más rápido a mediados del siglo, y el momento de esa década parece estar muy correlacionado con la tasa del analfabetismo de 2000. Los países más desarrollados de América Latina experimentaron un descenso más rápido de analfabetismo durante las primeras décadas del siglo XX e, incluso, en el caso de Argentina, en el siglo XIX.

Este patrón de descenso sugiere que la expansión de la escuela primaria y el descenso de la tasa de analfabetismo fueron generados internamente por las fuerzas de cambio económico dentro de un país, en contraste con las condiciones de salud, más fuertemente influidas por factores internacionales que afectaban a todos los países más o menos al mismo tiempo.

Antes de dejar el tema del analfabetismo, vale la pena examinar el cuadro 13 y preguntarnos, como lo hicimos en el caso de la esperanza de vida, si el cuadro presenta alguna sorpresa. Yo sugiero que las sorpresas son tres. La primera es que la tasa de analfabetismo en el Paraguay ha sido bastante baja durante muchas décadas. La segunda, tal vez tan publicitada que en realidad no resulta tan sorpresiva, es que las tasas de analfabetismo en el Brasil, para ser un país tan desarrollado,

---

educadas son las generaciones jóvenes, más sesgadas pueden ser las respuestas de las generaciones mayores. Se precisa más investigación para explicar la influencia de estos diversos factores.

Cuadro 13

Tasas de analfabetismo de los países latinoamericanos

	2000	1990	1980	1970	1960	1950	1940	1930	1920	1910	1900	1890	1880	1870
Argentina	2,9	4,2	6,1	7,4	8,6	12,4	18,3	25,1	31,8	39,6	48,7	57,9	67,2	76,5
Bolivia	14,0	22,0	32,6	44,0	55,9	67,9	72,1	75,1	77,5	79,8	81,5	---	---	---
Brasil	13,6	20,6	25,5	33,8	39,7	50,6	56,1	60,5	64,9	65,1	65,3	75,3	85,2	84,0
Chile	4,6	6,3	9,3	11,0	16,4	21,0	27,1	25,3	36,6	46,8	56,5	63,1	67,8	---
Colombia	8,2	10,3	14,9	21,8	30,4	38,2	43,1	48,1	56,2	60,7	66,0	---	---	---
Costa Rica	5,1	6,5	8,9	12,9	17,1	20,6	26,8	33,0	42,5	53,5	64,4	73,9	77,8	81,7
Cuba	3,6	4,7	7,0	13,0	20,8	22,1	23,7	28,9	35,9	43,2	54,0	---	---	---
Rep. Dominicana	13,0	20,8	26,6	33,0	35,5	57,1	69,6	74,2	70,8	---	---	---	---	---
Ecuador	9,2	11,7	18,5	28,0	34,5	44,3	49,4	53,7	57,7	62,3	66,9	---	---	---
El Salvador	21,3	27,7	35,7	43,7	51,6	57,6	65,0	72,4	73,2	73,4	73,7	---	---	---
Guatemala	31,3	39,1	45,8	56,7	64,5	70,6	75,7	80,7	85,4	86,8	88,1	90,1	93,7	---
Haití	51,4	58,9	67,7	79,2	84,3	89,4	90,8	91,5	91,7	91,8	92,0	---	---	---
Honduras	21,1	33,0	39,3	46,8	55,5	60,4	65,3	66,5	68,2	70,0	71,7	73,5	---	---
México	9,5	12,4	17,0	25,8	34,6	39,5	53,9	63,6	64,7	70,2	75,6	---	---	---
Nicaragua	22,4	29,4	36,3	43,5	53,0	61,6	61,5	61,4	61,3	---	---	---	---	---
Panamá	8,1	11,2	14,4	21,7	26,7	33,3	41,5	53,9	58,4	73,4	82,7	---	---	---
Paraguay	7,7	10,3	14,0	21,0	27,2	34,2	40,7	48,0	54,9	61,7	68,6	75,5	---	---
Perú	10,1	14,1	19,1	29,6	39,8	48,7	57,6	62,6	66,8	71,2	75,7	78,3	80,9	---
Uruguay	2,2	4,0	5,4	7,5	10,5	14,3	18,7	23,9	29,5	35,1	40,6	---	---	---
Venezuela	7,3	10,2	16,1	24,8	37,9	49,0	58,0	64,1	68,2	70,8	72,2	---	---	---
Canadá	---	---	---	---	1,7	2,5	3,7	4,9	6,5	8,8	15,9	19,8	---	---
EE. UU.	---	---	0,5	1,0	2,1	2,6	4,2	4,8	6,5	8,2	11,2	13,9	16,5	19,8

	2000	1990	1980	1970	1960	1950	1940	1930	1920	1910	1900	1890	1880	1870
América Latina														
(n = 20)														
Prom. ponderado	11,5	16,0	20,7	28,0	34,6	42,1	49,1	54,3	59,4	---	---			
Promedio simple	13,3	17,9	23,0	30,3	37,2	44,6	50,7	55,6	59,8	---	---			
Cambio por decenio		4,5	5,1	7,3	7,0	7,4	6,1	4,9	4,2	---	---			
América Latina														
(n = 18)														
Prom. ponderado	---	---	---	---	---	---	---	---	59,3	63,7	68,1			
Promedio simple	---	---	---	---	---	---	---	---	59,1	64,2	69,1			
Cambio por decenio		---	---	---	---	---	---	---	---	5,1	4,9			

Fuente: Thorp 1998: 355.

Cuadro 14

Década de mayor descenso en analfabetismo adulto

País	Tasa de analfabetismo 2000 (%)	Década de mayor descenso	Puntos porcentuales de descenso en aquella década	Mayor descenso: ¿en 1950-1960 ó 1960-1970?
Uruguay	2,2	1910-1920	5,6	Más temprano
Argentina	2,9	1880-1890	9,3	Más temprano
Cuba	3,6	1900-1910	10,8	Más temprano
Chile	4,6	1920-1930	11,3	Más temprano
Costa Rica	5,1	1910-1920	11,0	Más temprano
Venezuela	7,3	1960-1970	13,1	Sí
Paraguay	7,7	1930-1940	7,3	Más temprano
Panamá	8,1	1910-1920	15,0	Más temprano
Colombia	8,2	1960-1970	8,6	Sí
Ecuador	9,2	1970-1980	9,5	Más tarde
México	9,5	1940-1950	14,4	Más temprano
Perú	10,1	1970-1980	10,5	Más tarde
Repúb. Domin.	13,0	1950-1960	21,6	Sí
Brasil	13,6	1950-1960	10,9	Sí
Bolivia	14,0	1950-1960	12,0	Sí
Honduras	21,1	1990-2000	11,9	Más tarde
El Salvador	21,3	1970-1980	8,0	Más tarde
Nicaragua	22,4	1960-1970	9,5	Sí
Guatemala	31,3	1970-1980	10,9	Más tarde
Haití	51,4	1970-1980	11,5	Más tarde

Fuente: Cuadro 13.

son chocantemente altas, aunque no lo eran tanto a principios de siglo. Nótese, por ejemplo, que la tasa de analfabetismo del Brasil en 1900 era casi la misma que las tasas de Colombia, Costa Rica y Paraguay, bastante más bajas en el 2000. Tercero, que la tasa de analfabetismo de la mayoría de países de Centroamérica (Honduras, Guatemala, El Salvador y Nicaragua) aún es muy alta en el 2000.

En cuanto al Perú, su evolución ha sido bastante típica y su puesto en alfabetismo es ligeramente mejor que en el caso de la esperanza de vida: ocupó el puesto 13 de las 20 repúblicas latinoamericanas en 1920, el puesto 11 en 1950, y el 12 en el 2000.

Para resumir, la brecha de alfabetismo se ha cerrado tanto en términos absolutos como relativos, pero la brecha es de cierto modo artificial, porque la medida considerada es muy básica. No es posible sobrepasar el máximo de 100%, y muchos países, incluido Estados Unidos, llegaron muy cerca de ese techo desde hace tiempo. Así, aunque la brecha se ha cerrado, los datos de alfabetismo autorreportados parecen ser cada vez menos relevantes para las exigencias educativas de la vida económica moderna.

Ni Estados Unidos ni el Canadá presentan desde hace tiempo preguntas sobre alfabetismo en los censos. El último censo que contenía esas preguntas fue el de 1930 en Estados Unidos y el de 1931 en el Canadá. Sin embargo, ambos países continuaron haciendo tales preguntas en las encuestas de muestra nacional. La última de esas encuestas que preguntó por el alfabetismo fue el *U. S. Current Population Survey* de 1979.

Las preguntas sobre alfabetismo fueron reemplazadas por mediciones que aportaron una visión más completa del logro educativo. Las mediciones predilectas fueron varias: tasas de conclusión de la escuela primaria o secundaria, y años promedio de escolaridad de la población adulta. Estas mediciones también fueron ampliamente adoptadas en América Latina, donde pasaron a ser una parte estándar del repertorio de censos a mediados de siglo. Pero si bien los países de América Latina recogieron esas nuevas mediciones, eligieron no abandonar la pregunta básica sobre alfabetismo mientras quedaran bolsones significativos de analfabetismo.

Una tasa de conclusión a un nivel educativo determinado sufre de una desventaja que también afecta la tasa de alfabetismo: toma una población de logros educativos variados y la dicotomiza en dos grupos

indiferenciados. La medida que puede hacerse cargo de la diversidad educativa es el promedio de años de escolaridad de la población adulta. Esta es la medida generalmente referida como «logro educativo» *(educational attainment)*; a ella volveremos en la siguiente sección de este trabajo.

Tendencias en el logro educativo[19]

Existen al menos dos conjuntos de datos importantes sobre los años de escolaridad, con una cobertura que se extiende a la mayoría de países del mundo y un horizonte temporal que se retrotrae hasta mediados de siglo.[20] Ambos tienen como principal fuente los cuadros del *Anuario estadístico* de la Unesco, y esta se basa, a su vez, en los censos nacionales más unas encuestas por muestreo. El conjunto más ampliamente usado es el de Barro y Lee. Empieza en 1960 y en un momento cubría 106 países, de los cuales 23 eran de América Latina.

Por ello, los datos sobre años de escolaridad son similares a los datos sobre esperanza de vida en el hecho de que la cobertura para la segunda mitad del siglo XX es muy buena, y el desafío de esta investigación es retrotraer los estimados de manera que también cubran la primera mitad del siglo. Hasta el momento hemos logrado esto solo para tres países: Estados Unidos, México y Panamá. Por ello, en esta etapa incompleta del proyecto de investigación, solo dos países servirán como indicadores aproximativos (*proxies*) de América Latina. La elección de México y Panamá no fue al azar: son dos de los tres países latinoamericanos que, desviaciones menores aparte, hicieron censos regularmente cada diez años a lo largo del siglo XX.[21]

El método preferido fue proyectar los años de escolaridad hacia atrás, desde un censo de mediados de siglo que reportara tal logro por

---

19. Esta sección resume una discusión más detallada que se presenta en Hunt 2002.
20. Barro y Lee 1993; Nehru, Swanson y Dubey 1995; Barro y Lee 2000.
21. El tercer país es Brasil, que condujo un censo cada 10 años salvo en 1930. México hizo un censo cada 10 años salvo en 1920, cuando se aplazó el censo hasta 1921. Panamá ha realizado un censo cada 10 años desde 1920 y también en 1911, pero no existía como país independiente antes de ese momento.

cohortes de cinco años. Los estimados de la porción de la población que reportaba poca o ninguna escolaridad formal pudieron ser cuadrados con los estimados de las tasas de analfabetismo. Este enfoque funcionó bastante bien para Panamá y Estados Unidos pero, en el caso de México, los censos de mediados de siglo contenían muy poca diferenciación de años de escolaridad por cohortes de edad. En vez de ello, el promedio de años de escolaridad para todas las personas que reportaban cualquier escolaridad fue proyectado hacia atrás como una cifra agregada única. Este enfoque era más riesgoso porque no había razón *a priori* para suponer que la variable proyectada sería monotónica a lo largo del siglo. En efecto, podía argumentarse que la variable tenía forma de U, con la parte inferior de la U cayendo alrededor de mediados de siglo, si el acceso a la educación formal estaba limitado a una élite bien educada al comienzo del siglo.

Una revisión de los registros de asistencia escolar mexicanos alrededor de 1900 demostró, sin embargo, que este no era el caso. La mayoría de los estudiantes matriculados dejaron la escuela antes del final del tercer año, y el promedio de años de escolaridad de aquellos que recibían alguna educación parecía, en efecto, monotónico a lo largo del siglo XX.

Inseguro como es este método de proyección, el resultado final —es decir, el promedio de años de escolaridad de toda la población adulta a principios del siglo XX— encaja bastante bien con las altas tasas de analfabetismo de aquel periodo. La cifra promedio tiene que ser cercana al cero.

Empezamos un estudio de las tendencias comparativas en años de escolaridad, América Latina comparada con Estados Unidos, observando los datos de Barro y Lee que cubren el periodo desde 1960. Estos datos se presentan en los cuadros 15 y 16; primero cuando fueron agregados a los agrupamientos regionales en las publicaciones de Barro y Lee, y luego en referencia a los países para los cuales se hicieron cálculos especiales; es decir, Estados Unidos, México y Panamá.

Los agrupamientos de Barro y Lee son 23 países de América Latina y el Caribe, y 23 países avanzados (es decir, ricos) miembros de la OCDE. El cuadro 15 indica que el periodo de 40 años que empieza en 1960 se divide en dos subperiodos más bien diferentes. Un periodo inicial de 20 años (1960-1980) vio crecer los años promedio de escolaridad más bien rápido en los países avanzados y más bien lento en América Latina, de

Cuadro 15

Logro educativo: América Latina comparada con países avanzados según promedio de años de escolaridad en la población de 25 años y más

	Países avanzados (1)	América Latina (2)	(2)/(1)	(1)-(2)	Países avanzados (3)	América Latina (4)	(4)/(3)	(3)-(4)
	Barro-Lee (2000)	Barro-Lee (2000)			Barro-Lee (1993)	Barro-Lee (1993)		
2000	9,80	5,73	0,58	4,07	---	---	---	---
1995	9,57	5,38	0,56	4,19	---	---	---	---
1990	9,25	4,97	0,54	4,28	---	---	---	---
1985	---	---	---	---	8,88	4,47	0,50	4,41
1980	8,67	4,07	0,47	4,60	8,65	4,01	0,46	4,64
1975	---	---	---	---	7,88	3,67	0,47	4,21
1970	7,50	3,49	0,47	4,01	7,42	3,50	0,47	3,92
1965	---	---	---	---	7,03	3,17	0,45	3,86
1960	6,97	3,13	0,45	3,84	6,71	3,01	0,45	3,70

Fuentes: Barro y Lee 2000, Barro y Lee 1993.

manera que la brecha absoluta se amplió y la brecha relativa permaneció constante a un 45%. En los siguientes 20 años (1980-2000), sin embargo, el logro educativo creció de prisa en América Latina y se lentificó en los países avanzados, de tal manera que tanto la brecha absoluta como la relativa se estrecharon.

El cuadro 16 da una idea de la medida en que Estados Unidos, México y Panamá pueden ser considerados representativos de sus respectivos grupos regionales. Comparados con los datos del grupo avanzado del cuadro 15, los niveles de años de escolaridad de Estados Unidos son sustantivamente más altos, pero su crecimiento a lo largo del periodo 1960-1990 es similar (39% comparado a 33% para el grupo). En cuanto a México y Panamá, estos países replicaron muy bien el patrón de datos del grupo de América Latina del cuadro 15 en dos aspectos. El primero: la brecha relativa fue cerrándose a lo largo del periodo, de 28% a 49% para México comparado con Estados Unidos, y de 49% a 63% para Panamá. Segundo: la brecha absoluta fue abriéndose de 1960 a 1980 y luego se cerró de 1980 a 1990.

Cuadro 16

Logro educativo: México y Panamá comparados con Estados Unidos, según promedio de años de escolaridad en la población de 25 años y más

	EE. UU.	México	Panamá	México/ EE. UU.	Panamá/ EE. UU.	EE. UU. - México	EE. UU. - Panamá
1990	12,01	5,87	7,55	0,49	0,63	6,14	4,46
1985	11,71	4,34	6,02	0,37	0,51	7,37	5,69
1980	11,91	4,01	5,91	0,34	0,50	7,90	6,00
1975	10,01	3,36	4,8	0,34	0,48	6,65	5,21
1970	9,79	3,31	4,56	0,34	0,47	6,48	5,23
1965	9,24	2,45	4,13	0,27	0,45	6,79	5,11
1960	8,67	2,41	4,26	0,28	0,49	6,26	4,41

Fuente: base de datos de Barro y Lee: <http://post.economics.harvard.edu/faculty/barro/data.html>.

El cuadro 17 presenta resultados a partir de los cálculos realizados por el autor, originalmente publicados en Hunt 2002. El aporte esencial del cuadro es extender los estimados hacia atrás en el tiempo, pero además recalcular el periodo 1960-1990, utilizando fuentes nacionales.[22]

Podemos mirar primero los resultados de los datos de 1960 a 1990 y compararlos con aquellos procedentes de Barro y Lee en el cuadro 16. Los números cambian ligeramente, pero las conclusiones son muy parecidas. El porcentaje de crecimiento en años de escolaridad en México y Panamá excede en ambos casos al de Estados Unidos (73% y 83% respectivamente, comparado con 27% para Estados Unidos), y el crecimiento absoluto fue similar, un poco más bajo para México, y un poco más alto para Panamá.

Mirando ahora los datos del cuadro 17 que se extienden a todo el siglo, lo primero que se advierte es el muy bajo nivel de años de escolaridad tanto en México como en Panamá a principios del siglo XX. Desde la perspectiva de principios del siglo XXI, las condiciones de educación (y salud) no eran formidables en Estados Unidos hace un siglo, pero

22. Los métodos efectivamente utilizados para cada país son explicados en un apéndice de Hunt 2002. Los cálculos serán extendidos de 1990 a 2000 en un trabajo futuro.

Cuadro 17

Logro educativo: México y Panamá comparados con Estados Unidos según promedio de años de escolaridad en población de 25 años y más

	EE. UU.	México	Panamá	México/ EE. UU.	Panamá/ EE. UU.	EE. UU. - México	EE. UU. - Panamá
1990	12,46	5,87	7,45	0,47	0,60	6,59	5,01
1980	11,75	4,71	---	0,40	---	7,04	---
1970	---	3,83	---	---	---	---	---
1960	9,79	3,40	4,08	0,35	0,42	6,39	5,71
1950	9,19	2,26	3,42	0,25	0,37	6,93	5,77
1940	8,47	1,67	2,94	0,20	0,35	6,80	5,53
1930	7,81	1,19	2,41	0,15	0,31	6,62	5,40
1920	7,27	0,96	2,15	0,13	0,30	6,31	5,12
1910	6,85	0,67	1,35	0,10	0,20	6,18	5,50
1900	6,40	0,44	0,87	0,07	0,14	5,96	5,53

Fuente: Cálculos del autor, sobre la base de censos nacionales. Véase Hunt 2002.

en América Latina eran lamentables. Las cifras de años promedio de escolaridad, bastante por debajo de un año, proceden de las altas tasas de analfabetismo adulto (es decir, unos dos tercios de adultos nunca habían ido a la escuela) combinadas con un sistema escolar en el cual la mayoría de niños no lograba avanzar más allá del tercer grado.

De este bajo comienzo en 1900, se alcanzó gradualmente un mejor logro educativo a lo largo del siglo tanto en México como en Panamá, y también en Estados Unidos.

Usando a México y Panamá como indicadores aproximativos (*proxies)* para toda América Latina, las conclusiones resumidas en el cuadro 17 pueden interpretarse como un conjunto de datos estilizados. Durante el curso del siglo XX, el logro educativo de la población adulta en Estados Unidos se incrementó de 6 a 12 años de escolaridad. En América Latina, se desplazó de una cifra poco más de 0 a 6 años. La brecha absoluta permaneció constante, la brecha relativa fue parcialmente cerrada, de 0% a 50%.

Comentarios finales

Concluimos este artículo aventurándonos a efectuar algunas comparaciones entre ingreso *per cápita*, salud y educación. En cada una de estas tres áreas se puede interpretar el desarrollo como un proceso de volverse igual a un país desarrollado; es decir, cerrando las brechas tal como son medidas por el PBI *per cápita*, la esperanza de vida y el alfabetismo o los años de escolaridad.

Para los países de América Latina, en el siglo XX, el desempeño más exitoso se dio en el área de la salud. La región empezó el siglo con una esperanza de vida que era 60% de la de Estados Unidos, y acabó el siglo con la cifra elevada a 92% (cuadro 8). La brecha absoluta también fue cerrada, de 19 a 6 años. En el área de educación, con un logro educativo medido por años de escolaridad, y tomando por ahora solo un promedio simple entre México y Panamá, el siglo empezó con un nivel educativo tan bajo en América Latina que apenas era 10% de la cifra de Estados Unidos, y el siglo acabó con esa razón elevada a 54% (cuadro 17). La brecha absoluta permaneció constante. En cuanto al ingreso *per cápita*, la brecha relativa descendió ligeramente durante el siglo, de 27% en 1900 a 21% en el 2000 (cuadro 1). Claro que la brecha absoluta se expandió mucho. Según estos datos, el desempeño comparativo es notoriamente peor en el caso del ingreso.

Sin embargo, se podrá argumentar que estas comparaciones son dudosas por la no comparabilidad de las variables. Un año de vida no es, por cierto, igual a un año de escolaridad o una unidad monetaria más de ingreso, y los cambios porcentuales o brechas porcentuales pueden contener problemas de comparabilidad menos obvios. Pero puede hacerse una comparación alternativa en función de una variable común: rezagos en el tiempo. Para cada una de las tres variables podemos preguntarnos: ¿hace cuántos años estaba Estados Unidos en el lugar donde está América Latina hoy?

En el caso de los años promedio de escolaridad, la respuesta es unos 100 años. Este es un resultado distinto del que tenemos en el cuadro 17. Extrañamente, se puede ver el mismo rezago en las estadísticas respecto del analfabetismo adulto en el cuadro 11. Ambas medidas de desempeño educativo apuntan a un rezago de un siglo.

En cambio, el rezago en la esperanza de vida es mucho más corto, solo de unos 30 años. La cifra de América Latina para el año 2000 es 71 años, que es lo que Estados Unidos tenía en 1970 (cuadro 8).

En cuanto al ingreso *per cápita*, las cifras del cuadro 2 apuntan a un rezago de unos 75 años.[23] De manera que el rezago más largo viene a ser el de educación.

Además, debe señalarse que nuestra variable para la educación —es decir, años de escolaridad— presenta problemas de comparabilidad que no están presentes en las mediciones paralelas de salud e ingresos. Un año de vida en América Latina es más o menos equivalente a un año de vida en Estados Unidos. Un dólar de ingreso vale igual en América Latina que en Estados Unidos, y puede incluso valer más.[24] Sin embargo, un año de escolaridad en América Latina probablemente representa menos educación que un año de escolaridad en Estados Unidos. Esto se ve en las menores tasas de asistencia y jornadas escolares más cortas, y también en puntajes menores en pruebas internacionales recientes como TIMSS (Trends in International Mathematics and Science Study) y PISA (Programme for International Students Assessment). Por ello debe aplicarse un descuento, cuya magnitud hasta el momento no es conocida, al desempeño educativo de América Latina en las comparaciones antes presentadas. Así, el desempeño educativo no ha sido mejor que el desempeño en el ingreso, y bien puede ser peor. Por cierto, es bastante menos bueno que el desempeño en el área de salud.

23. La cifra proviene de comparar el PBI *per cápita* de Estados Unidos (en dólares internacionales de 1990) de 5.301 dólares para 1913 y 6.385 dólares para 1929, comparado con la cifra de América Latina de 2000, de 6.385 dólares, que por interpolación lineal correspondería al año 1924.

24. Esto, en virtud del descenso de la utilidad marginal de los ingresos con aumentos del ingreso.

Capítulo 10

Precios y cantidades de las exportaciones peruanas, 1830-1962[1]

El siglo XX (1900-1962)

Un índice de cantidades ponderado por una base permite al investigador examinar las tendencias del crecimiento de las exportaciones sin la confusión que agregan los cambios en los precios. Desafortunadamente, ningún año base es completamente satisfactorio, y el índice resultante puede ser drásticamente afectado por el año base escogido. Por esta razón fueron calculadas tres alternativas. En la primera, las ponderaciones fueron tomadas de un año intermedio en el horizonte temporal del índice, con la idea de que esto resultaba en un compromiso apropiado entre las elecciones extremas de ponderaciones. Dado que el índice cubre el periodo 1900-1962, el año intermedio apropiado escogido fue 1929.

---

1. "Price and Quantum Estimates of Peruvian Exports 1830-1962", Discussion Paper n.º 33, Research Program in Economic Development, Princeton University, enero de 1973. Este trabajo resume un ejercicio que se llevó a cabo desde 1964 hasta 1968. Varios ayudantes contribuyeron. Sobre el siglo XX: B. K. Shah, Soh-Cheng Chew y Wayne Thirsk. Sobre el siglo XIX: Michael Sutton, Christopher Kule y Russell Lidman. Sobre el ensamblaje del producto final: Doris Garvey. Les agradezco a todos. Finalmente, agradezco a Jan-David Gelles por la traducción al castellano.

Como una alternativa, el año base para un segundo índice es 1953, escogido porque la información de un año reciente es generalmente más confiable. Finalmente, un tercer índice fue computado utilizando diferentes ponderaciones para diferentes segmentos del horizonte temporal cubierto por el índice completo. Este es un índice enlazado, de dudosa interpretación pero de uso frecuente porque provee un resultado menos extremo que el que se obtendría de utilizar las mismas ponderaciones para todos los años en una serie temporal tan larga.

La materia prima de este índice consiste en cantidades y valores estadísticos disponibles anualmente, producto por producto, en la *Estadística del Comercio Exterior*.[2] Los estimados de valores son el producto de estimados de las autoridades de aduana de la cantidad y el precio; ambos estimados pueden contener errores. Dado que todas las exportaciones importantes son ya sea materias primas o bienes sujetos a una cantidad pequeña de procesamiento, cada categoría de bienes básicos consiste esencialmente en un bien homogéneo. Por esta razón, los valores unitarios de las exportaciones aparecen como estimados bastante aceptables de los precios.[3] La única excepción mayor a esta feliz condición, la exportación de minerales no ferrosos, será tratada separadamente.[4] Como un primer paso, las exportaciones (con excepción de los metales no ferrosos) fueron divididas en trece grupos de bienes básicos, y se seleccionó el componente más importante (la partida) de cada grupo y se registró su valor unitario de la *Estadística del Comercio Exterior*. Cuando un componente diferente se elevó para convertirse en el más importante dentro del mismo grupo, el valor unitario del nuevo componente fue registrado y los dos resultantes índices se vincularon por sus ratios pro-

2. Superintendencia General de Aduanas, *Estadística del Comercio Exterior*. Véase la referencia en la Bibliografía para títulos alternativos utilizados a través de los años.

3. El valor unitario es calculado como el valor total dividido por la cantidad de un producto.

4. En el caso de otros tipos de exportaciones, conozco solo de una que pasó por un cambio de calidad que no se refleja en las clasificaciones de bienes básicos de *Estadística del Comercio Exterior*. Esta fue la harina de pescado, en la cual el Perú ha exportado un producto mejorado en los últimos años, causando así que las estadísticas del comercio exterior muestren un valor unitario creciente que no es realmente un incremento verdadero en el precio. No he intentado hacer un ajuste para esta discrepancia entre los precios y los valores unitarios.

medio para un periodo de traslape de tres o cuatro años. De esta forma, una serie única de precios fue desarrollada para cada grupo de bienes básicos.

Luego se hizo el supuesto de que la tendencia en los precios de este componente tan importante era representativa del grupo en general. Esto es:

$$(1)\ P_{kc} / P_{kb} = \sum P_{ic}Q_{ic} / \sum P_{ib}Q_{ic}$$

donde i = 1, 2, …, n y las n exportaciones forman un grupo de bienes básicos dado, de los cuales k es el más importante, y donde c es el año corriente y b el año base. Por tanto, cuando la serie de valor corriente del grupo se divide por el índice de precios de este componente importante, obtenemos:

$$(2)\ [\sum P_{ic}Q_{ic}] / P_{kc} / P_{kb} = \sum P_{ib}Q_{ic}$$

el cual, cuando se divide por el valor actual en el año base, se convierte en un índice de cantidades ponderado por el año base. Un índice de cantidades agregado resulta de la sumatoria para todos los 13 grupos.

El cuadro 1 muestra los cálculos de la ecuación (2) con 1953 como el año base. Cada serie separada en el cuadro 1 indica la tendencia en las cantidades para cada grupo de bienes básicos, dado que todos los valores se expresan en precios constantes de 1953. En vez de repetir el cuadro para otros posibles años base, al lector se le proveen los ingredientes necesarios para que él lo haga por sí mismo, a través de los ratios de precios del cuadro 2. Por ejemplo, un índice ponderado por la base para 1929 puede ser calculado multiplicando cada valor en el cuadro 1 por P_{29} / P_{53} para el bien básico correspondiente.

En el caso de los metales no ferrosos, el procedimiento arriba se mostró insatisfactorio por un número de razones. Primero, el contenido metálico del mineral variaba año a año, dependiendo de la riqueza de las vetas particulares minadas. Segundo, la clasificación de los tipos de mineral de exportación cambia de una manera confusa, con cada cambio en la técnica de procesamiento. Por ambas de estas razones, los valores unitarios de ciertos bienes básicos parecieron guías poco confiables respecto de las tendencias de los precios. Adicionalmente, la dispersión

en las tendencias de precios dentro de los componentes del grupo de metales no ferrosos era mucho mayor que en el caso de otros tipos de exportaciones, dado que sus usos se encontraban frecuentemente en otros mercados, mientras que su distribución conjunta impedía la eliminación de los diferenciales de precio a través del traslado de los factores de un tipo de producción a otro, como se podría esperar que ocurriera en el caso de diferentes tipos de algodón, por ejemplo.

Por tanto, fue utilizado un enfoque diferente.[5] Este consistió en estimar directamente la cantidad de metales exportada en función del contenido metálico en lugar del tonelaje bruto, y luego multiplicarla por los precios relevantes correspondientes a los años base. Sin embargo, cambiar del tonelaje bruto al contenido metálico no elimina completamente el problema de la variación del contenido metálico como una fuente de divergencia entre los valores unitarios y los precios verdaderos, dado que los precios por unidades de contenido metálico son hasta cierto punto dependientes de los ratios de contenido. Una libra de cobre puro, por ejemplo, vale más cuando está incorporada en un concentrado de cobre que cuando está incorporada en un mineral sin procesar, y vale todavía más si está refinada en su estado puro. Agregar todo el contenido metálico para un metal dado en un solo total nos llevaría a inexactitudes, dado que la composición cambiante que este incorpora entre etapas más refinadas y menos refinadas cambiaría el valor verdadero de una cantidad total dada, incluso en la ausencia de un cambio de precio. Para evitar esto, se calculan totales separados de contenido metálico en forma refinada y en mineral para cuatro principales exportaciones de metales no ferrosos —cobre, plomo, plata y zinc—. Las varias etapas semirrefinadas (matas, precipitados, sulfuros, etc.) se incluyen con el mineral. Afortunadamente, el grupo heterogéneo que así se produce es pequeño en relación con los productos refinados, y sus componentes semirrefinados son pequeños en relación a los embarques de mineral y concentrado.

Las estadísticas sobre el contenido metálico de las exportaciones de minerales no ferrosos, reproducidos en el cuadro 3, están tomadas de

5. Un enfoque alternativo que consistió en la construcción de índices de precios Paasche separados para minerales y productos refinados, se mostró insatisfactorio. La dificultad radica en los frecuentes cambios en la clasificación de las exportaciones de minerales no ferrosos que hizo imposible construir un índice confiable.

tabulaciones especiales contenidas en *Estadística del Comercio Exterior*. Estas tabulaciones fueron publicadas en una forma u otra para cada año desde 1916 y para años selectos antes de esa fecha.[6]

En esos años tempranos para los cuales el anuario no contiene la tabulación, el peso bruto para cada tipo de producto de exportación estaba ya disponible y se hicieron cálculos especiales para estimar el contenido metálico aplicando los ratios de contenido metálico/peso bruto de años cercanos. Los estimados se hicieron de esta forma para parte de 1902, 1904, 1907-1908, 1910-1912, 1914 y 1916.

Fijándonos en los estimados de precio que fueron aplicados a estas cifras sobre cantidades, los métodos de valorización utilizados por las autoridades de aduana peruanas en el periodo de posguerra fueron considerados lo suficientemente exactos para hacer de *Estadística del Comercio Exterior* la mejor fuente. En forma correspondiente, para 1950, 1953, 1954 y 1959 los valores unitarios de los minerales exportados fueron tomados directamente de las tabulaciones especiales sobre contenido metálico, y se muestran en el cuadro 4.

Para los primeros años base, 1939, 1929, y 1913, el procedimiento se vuelve más elaborado. Los precios del mercado mundial, tal como se reportan en varios números de Estados Unidos. Bureau of Mines, *Minerals Yearbook*, fueron utilizados para 1939 y 1929, pero para hacerlos relevantes, vale decir, para convertirlos a los estimados de precios de exportación peruanos, se necesitaron algunos ajustes. Primero, los precios de exportación peruanos difieren como puede esperarse de los precios mundiales por el costo del embarque de los bienes del Perú al mercado mundial (Nueva York o Londres). El ratio entre los valores unitarios de las exportaciones peruanas y los precios mundiales fueron calculados para 1953 y 1954, y el ratio promedio para esos dos años se asumió que aplicaba para 1939 y 1929. Los precios mundiales y los precios de las exportaciones peruanas para 1953-1954 que fueron utilizados en este ejercicio se muestran en el cuadro 5, y los estimados resultantes para los precios de exportación de 1939 y 1929 se encuentran en el cuadro 4.

Segundo, existe una brecha adicional entre los precios de exportación de metal refinado y de metal incorporado en mineral no refinado.

6. En el número para 1962, por ejemplo, esta tabulación es el cuadro 24.

Nuevamente, la información para 1953-54 fue utilizada para calcular estos ratios separadamente para el cobre, plata, plomo, y zinc, y se asumió que los ratios se mantenían para 1939 y 1929.[7]

¿Por qué no se utilizaron los valores unitarios de exportación, tomados de *Estadística del Comercio Exterior*, en vez de esta aplicación indirecta de los precios mundiales? Por dos razones: primero, los minerales no ferrosos solían ser exportados en combinaciones, por ejemplo, barras de cobre que contienen plata y oro, y antes de 1945 no se asignaban valores separados a los diferentes metales para un producto de exportación dado. Con tales productos el uso de valores unitarios sería una práctica muy dudosa. Segundo, las valorizaciones de las exportaciones minerales durante los 1930 y en décadas previas parecen altamente cuestionables, a juzgar por los enormes e improbables cambios año a año en los valores unitarios que se pueden observar. Ninguna de estas dos objeciones aplica a los valores unitarios de la posguerra para 1950, 1953, 1954 y 1959.

Para 1913, este método de utilizar los precios mundiales ajustados por los ratios extrapolados de 1953-1954 no prometía mucho. El horizonte de tiempo parecía demasiado grande para asumir constancia en los ratios, y además el Canal de Panamá había sido construido después de 1913, revolucionando los costos del transporte y las rutas de comercio para la costa occidental de Sudamérica. Por lo tanto los precios para 1913 fueron estimados de manera diferente, a través de una comparación a partir de tres fuentes básicas: *Estadística del Comercio Exterior, Estadística Minera*, y el *Minerals Yearbook*.[8] Las valorizaciones en todas estas tres fuentes fueron expresadas en función de los precios mundiales. La *Estadística del Comercio Exterior* explícitamente afirmaba que las exportaciones de mineral fueron valorizadas c. i. f., mientras que todas las otras exportaciones fueron f. o. b.[9] Por lo tanto, se prefirieron por

7. Adicionalmente, se usó una hoja de cálculo separada que utiliza un procedimiento elaborado para estimar el precio del vanadio para 1929. Este estimado resultó ser difícil de hacer por el hecho de que no existía un mercado libre para el vanadio, dado que el producto estaba completamente monopolizado.

8. Véase Superintendencia General de Aduanas, Cuerpo de Ingenieros de Minas, y Estados Unidos. Bureau of Mines en la bibliografía para detalles en cuanto a los títulos exactos en distintos años.

9. Superintendencia General de Aduanas 1913: iii.

lo general las fuentes peruanas, dado que ellas expresaban los precios mundiales en la moneda peruana. Convertir los precios f. o. b. requería de estimados separados para los fletes, algo que se hizo y dedujo como se debía. Los cálculos elaborados y las comparaciones de las fuentes no se reproducen aquí sobre una base detallada, pero el resultado forma una columna en el cuadro 4.

Una vez que se derivan las ponderaciones de los precios, la construcción de la parte minera del índice de cantidades es simplemente un ejercicio de multiplicación. El cuadro 6 muestra el resultado para el caso de precios constantes de 1953, complementando así el cuadro 1. Hay que notar, sin embargo, que la confianza en las cifras de cantidades cae fuertemente en los años anteriores a 1913. Los comentarios de introducción en la Estadística del Comercio Exterior de 1913 confesaban acerca de serias inadecuaciones en años previos, y uno se lleva la impresión de que la confesión fue forzada por la competencia de la *Estadística Minera*.[10] Estas dos fuentes diferían considerablemente, no solo en la fijación de los precios de los minerales de exportación, sino también en las cantidades, tal como lo muestra la siguiente comparación que utiliza los mismos precios:

	Índices de exportación	
	Estadística del Comercio Exterior	*Estadística Minera*
1902	40,9	---
1903	---	37,4
1904	46,7	34,1
1905	35,2	44,0
1906	38,6	51,8
1907	65,7	67,7
1908	74,9	69,6
1909	73,6	72,9
1910	111,8	94,3
1911	116,8	99,4
1912	116,3	104,0
1913	100,0	100,0

10. Superintendencia General de Aduanas 1913: iii, x.

Las tendencias de largo plazo son aproximadamente las mismas, pero las comparaciones año con año a veces divergen. Para fines de consistencia de las fuentes, he escogido usar *Estadística del Comercio Exterior* para estos años al igual que para los años posteriores, pero el problema de la exactitud señalado por esta comparación no debe perderse de vista.

Una vez superados estos varios problemas referidos a las cantidades, el siguiente paso involucra la construcción de una serie de valores corrientes para precisamente esas exportaciones incluidas dentro de las varias series de cantidades.[11] Usar solamente el valor total de las exportaciones, tal como lo reporta anualmente *Estadística del Comercio Exterior*, introduciría alguna inexactitud, dado que unas pocas exportaciones menores han sido omitidas de su consideración. Dentro de los metales no ferrosos, estas excepciones incluyen al estaño, molibdeno y manganeso, que son todos insignificantes, y también al oro, que sí es significante. El oro ha sido omitido para integrar el índice de cantidades de exportaciones con el sistema de balanza de pagos del Fondo Monetario Internacional, donde los embarques de oro monetario se mantienen separados de las exportaciones de mercancías. Las cantidades y valores del oro se reproducen en el cuadro 7, sin embargo, en caso de que algún usuario prefiera colocar el oro entre las mercancías.

Para los años desde 1945, los datos del cuadro 7 fueron simplemente copiados de los cuadros resumen para los minerales de *Estadística del Comercio Exterior*. Antes de esa fecha, sin embargo, las valorizaciones en los cuadros resumen aplicaban a productos combinados (p. e. barras de cobre, plata y oro) sin valorizaciones separadas para cada metal. Sin embargo, pequeñas cantidades de oro refinado fueron exportadas casi todas los años y permitieron el cálculo de un valor unitario. Los valores unitarios del oro exportado en forma refinada y semirrefinada fueron estimados en 81,8% y 87,5% de los valores unitarios refinados, tomándose estos ratios de los estimados publicados para 1945-46.

Este método pudo retroaplicarse solamente hasta 1920, sin embargo. Para la mayoría de años antes de esa fecha, las valorizaciones del oro no pudieron ser extraídas de *Estadística del Comercio Exterior*, de modo

11. Un índice dividido por otro resultará al fin en un índice de precios.

que se utilizaron en cambio los precios del oro de *Estadística Minera* para estimar el contenido metálico de las exportaciones que contenían oro y otra cosa. Los resultantes estimados de valor deben ser interpretados con cautela. La laguna de 1912-1915 en una tendencia por lo demás suave es ridícula; evidentemente las cifras para el periodo anterior a 1916 deben ser interpretados no como el valor de las exportaciones de oro, sino solo como las deducciones atribuibles al oro. Dado que el componente del oro del total del valor corriente estaba errado, la deducción debería ser igualmente errónea. Las cifras aparentemente más precisas para la producción de oro, tomadas de *Estadística Minera*, son mostradas en paréntesis en el cuadro 7.

Los valores corrientes para precisamente las exportaciones incluidas dentro de los índices de cantidades se presentan en el cuadro 8. Las dos series de componentes (13 grupos de bienes básicos y minerales no ferrosos) fueron extraídas directamente de *Estadística del Comercio Exterior*. La columna titulada "Total" no es simplemente la suma de estos dos componentes; esta contiene adicionalmente ajustes para corregir la aparente subvaloración de las exportaciones de minerales en 1913, 1929 y 1939. Utilizando las valorizaciones del cuadro 5 derivadas de los precios mundiales, el valor corriente total de las exportaciones se incrementó en 0,5% en 1913, 3,1% en 1929 y 5,8% en 1939. Los ajustes al alza para otros años fueron interpolados.

Cuando se comparan los valores totales de las exportaciones registrados en *Estadística del Comercio Exterior*, la suma de las dos series que la componen nos da un chequeo sobre cuán completa es la cobertura. Este chequeo muestra que las exportaciones incluidas en los índices de cantidades representaron el 88,5% del total del valor corriente en 1905-1907, y 94,5% en 1958-1960.

Los índices de cantidades son presentados en el cuadro 9. El índice para 1953 se obtiene directamente de los cuadros 1 y 6, simplemente sumando todos los valores para un año dado, dividiendo por la suma de los valores para 1953, y luego reescalando el índice resultante de modo tal que 1929 = 100. El índice enlazado se fabrica a partir de seis enlaces, donde el último año en cada intervalo provee ponderaciones de precios en todos los casos menos el más reciente. Esto es:

Año base para ponderaciones de precios	Años cubiertos
1959	1954-1962
1954	1950-1954
1950	1939-1950
1939	1929-1939
1929	1913-1929
1913	1900-1913

Los índices de Paasche correspondientes, también conocidos como deflactores, se muestran también en el cuadro 9. Estos se obtienen simplemente dividiendo los índices de cantidades ponderados por el año base por un índice del valor corriente del cuadro 8.

Así podemos concluir que entre 1902 y 1962 la cantidad de exportaciones creció por un factor de 12,7 (vale decir, 332,7/26,2), o 20,9, dependiendo de cuál índice se escoja. De este intervalo particular de años parecería que las ponderaciones de precios para 1929 producen casi el mismo resultado como las ponderaciones para 1953, pero que el índice enlazado es una anomalía. Sin embargo, una mirada más atenta a los datos muestra que el índice enlazado corresponde de hecho a los otros índices, pero en forma diferente para diferentes periodos de tiempo. Antes de 1929, este registra un rápido crecimiento de las exportaciones similar al mostrado para el índice de 1929. El índice de 1953 da resultados diferentes. Después de 1929, el índice enlazado registra un rápido crecimiento de las exportaciones similar al mostrado en el índice para 1953. Ahora el índice de 1929 brinda resultados diferentes.

Por lo tanto, las ponderaciones de precios para 1953 producen una tendencia de crecimiento más lento antes de 1929 y las ponderaciones de 1929 producen una tendencia de crecimiento lento después de 1929. Los datos en el cuadro 10 sugieren la razón. Estos muestran que los precios de 1929 dieron unas ponderaciones relativamente grandes al petróleo y al vanadio, mientras que los precios de 1953 dieron estas grandes ponderaciones al zinc, plomo, pescado, azúcar y mineral de hierro. El lento crecimiento anterior a 1929 registrado con los precios de 1953 puede ser atribuido casi enteramente al petróleo. La industria (o, más bien, empresa) se expandió de un tamaño insignificante con el cambio del siglo para

convertirse en una gran exportadora en los 1920. Dado que el precio de los productos del petróleo se incrementó poco después de 1929, este crecimiento recibió una ponderación mucho menor en el índice basado en 1953.

El lento crecimiento posterior a 1929 registrado con los precios de 1929 resulta en su mayor parte por la alta ponderación puesta en esta misma industria del petróleo, cuya capacidad de exportación empezó a agotarse, y por la baja ponderación otorgada a productos de alto crecimiento como el plomo y el mineral de hierro.

El siglo XIX (1830-1900)

Los métodos utilizados con los datos del siglo XX no se podían extender en forma retrospectiva al siglo XIX. Las fuentes publicadas sobre el comercio peruano eran muy pocas y dispersas. La publicación regular de un anuario de comercio exterior empezó solo en 1896, y antes de esa fecha los anuarios fueron publicados solo para 1847, 1851, 1877, 1891 y 1892. Otras publicaciones peruanas incluyen datos anuales de exportación o producción para el guano, salitre y plata, pero para la mayoría del resto de las exportaciones, las fuentes peruanas tuvieron que ser abandonadas. En su lugar, nos abocamos a la tarea de compilar, convertir y agregar las exportaciones peruanas reportadas como importaciones por los cinco principales socios comerciales del Perú en el siglo XIX, a saber, Reino Unido, Francia, Alemania, Estados Unidos y Chile. Los volúmenes de comercio anuales para el periodo completo 1830-1900 estuvieron disponibles para el Reino Unido, Estados Unidos, y Francia, para Chile desde 1844 y para Alemania desde 1880.[12]

Las estadísticas compiladas de tal manera presentan varias dificultades. Primero, estas sufren de inexactitudes en lo que se refiere al país

12. Gran Bretaña. H. M. Customs and Excise (1853-1900), Board of Trade (1830-1852); Francia. Direction Generale des Douanes (1830-1900); Estados Unidos. Department of the Treasury. (1867-1970 y 1822-1866); Chile. Oficina Central de Estadística (1844-1900); Alemania. Reichsministerium des innern 1898 (1880-1896). Esta compilación sigue así aproximadamente el mismo método desarrollado independientemente por Bonilla 1967-1968. Los resultados de Bonilla son comparados con los resultados de este documento en la sección final.

de origen. Durante el siglo XIX todos los países identificaron al país de origen según el punto de embarque.[13] Así, todas las exportaciones bolivianas embarcadas en puertos del sur del Perú serían identificadas como exportaciones peruanas. Un error más serio ocurrió cuando las exportaciones peruanas fueron consignadas en un país antes de su embarque al destino final en otro país. Era improbable que los datos de importación del país de destino final identificara a los bienes como peruanos; dado que las estadísticas de la mayoría de países omiten el comercio en tránsito, también es improbable que el país de depósito registre las importaciones peruanas. Así, nuestro método tiene que correr el riesgo de subconteo. Podemos, sin embargo, reconfortarnos en comparaciones con los datos de importación británicos antes y después de 1904, cuando el país de embarque final fue reemplazado por el de país de origen. El cambio hace aparentemente poca diferencia para las importaciones del Perú, a diferencia de los casos horribles reportados por Platt para otros países latinoamericanos.[14]

Otras dificultades se presentan por las diferencia en el año de registro de los embarques en tránsito en cualquier primer día de enero, y por la omisión de los embarques directos a países distintos de los cinco considerados arriba. Claramente, los estimados de exportaciones derivados de la consolidación de estadísticas de importaciones extranjeras contienen varios errores y necesitan de una mejora.

Se intentaron mejoras a través de factores de ajuste derivados de las dispersas estadísticas peruanas reunidas en el cuadro 11. Un enfoque consistió en tomar el ratio de las exportaciones reportadas por Perú sobre las importaciones reportadas por los cinco países extranjeros, y utilizar los ratios para hacer ajustes a los datos de importación de los cinco países para todos los años. Estos ratios se calculan en el cuadro 12, pero estos saltan demasiado para generar algún grado de confianza sobre la existencia de una pequeña y sistemática discrepancia que podría ser etiquetada como las exportaciones bolivianas o las exportaciones a países distintos de los cinco. Estos parecieron demasiado inestables para ser utilizados como factores de ajuste.

13. J. Stafford, J. M. Maton y M. Venning 1953. También Platt 1971.

14. Platt 1971: 123.

Un ajuste alternativo, intentado exclusivamente con los datos peruanos, consistió en calcular las exportaciones peruanas a los cinco países como un porcentaje del total de exportaciones reportado, y utilizar el ratio resultante para ajustar hacia arriba las importaciones del Perú tal como la reportaron los cinco. Estos ratios se muestran en el cuadro 13. Nuevamente, los resultados parecen demasiado erráticos para proyectarlos a otros años. Uno necesita solo comparar los ratios del azúcar para 1891 y 1892 para ver cuán errónea puede ser una proyección incluso para un año adyacente. Realizadas estas varias comparaciones, se decidió finalmente que las estadísticas agregadas de importación de los cinco países extranjeros, donde estas se utilizan, servirán mejor sin ajuste alguno.

Un problema adicional de información tenía que ser resuelto. Antes de 1860, las importaciones de cobre y estaño para Reino Unido y Estados Unidos fueron reportadas en valores y no en cantidades. Los estimados de cantidades tuvieron que ser construidos reuniendo índices de precios que podían ser utilizados para deflactar las series de valor.[15]

Las estadísticas de importación agregadas de los cinco países son, por tanto, la base de los estimados de exportación peruanos del cuadro 14. Antes de 1880, estos estimados provienen solo de cuatro países, dado que los datos de Alemania no estaban disponibles. Esta deficiencia no afecta grandemente las series, dado que después de 1880 la inclusión de Alemania hizo una diferencia de solo 1 ó 2%. En unos pocos casos en que la correspondencia entre las estadísticas peruanas y las extranjeras fue buena, se utilizaron las estadísticas oficiales peruanas en los últimos años del siglo. Esto fue cierto para el café, 1896-1900; el algodón, 1891-1892 y 1896-1900; y el azúcar, 1896-1900. Las estadísticas de la lana también muestran una correspondencia buena, pero en algunos años las fuentes peruanas no diferencian entre lana de alpaca y de oveja, así que pareció mejor remitirse a las cifras de importación de los cinco países durante todo el camino. También fue necesaria la extrapolación para las exportaciones de azúcar antes de 1844, cuando los datos de comercio

15. Las series de precios provinieron ambas del Reino Unido: la producción de estaño blanco y el valor unitario de la producción de cobre. Véase Mitchell 1962: 154-155, 158-159.

chilenos no estaban disponibles. Para todos los años durante 1830-1843, se estimó que 35.000 quintales de azúcar fueron exportados a Chile.[16]

Estimados de exportación de otras fuentes

Salitre

Una serie completa de 1830 a 1875 se encuentra en Paz Soldán; aproximadamente las mismas cifras las reproduce Cruchaga, siendo el grueso de la diferencia tipográfica.[17] Desafortunadamente, no hay una indicación clara sobre cuáles son los tipógrafos más confiables. Un sondeo de publicaciones oficiales produjo cifras para 1860, 1861, y 1874-1879 que no acuerdan ni con Paz Soldán ni Cruchaga, aunque sí confirman la orden de magnitud general.[18] Sin embargo, el estudio de Paz Soldán fue anterior y la fuente probable de Cruchaga, así que sus cifras para 1830-1859 y 1862-1873 fueron utilizadas en este estudio, y se incluyen en el cuadro 21.[19] Las cifras de las publicaciones oficiales fueron utilizadas para 1860-1861 y 1874-1879.

Guano

Las mejores cifras anuales provienen de un estudio del infatigable J. M. Rodríguez, quien produjo los estimados para 1850-1872 mostrados en el cuadro 15. Para años anteriores, el periodo 1830-1839 contiene ceros, dado que los primeros contratos de exportación fueron firmados en 1840. Los datos para 1840-1849 son un poco confusos, sin embargo. Rodríguez no brinda datos de embarques anuales para este periodo, pero

---

16. Para los 1830 este estimado es citado por Garland 1895: 8. El mismo estimado se encuentra en Gran Bretaña. Board of Trade (Porter's Tables), Part VI. 1836: 392.

17. Paz Soldán 1877: 465, Cruchaga 1929 [1886]: 172.

18. Ministerio de Hacienda 1862. Dirección de Rentas 1876, 1878b y 1879. Los estimados de Esteves 1971 [1882]: 137-138 parecen lejos del blanco. Esas cifras fueron reproducidas en Rodríguez 1895: 339-340.

19. Asimismo, la cifra de Paz Soldán para 1860 fue confirmada como correcta tipográficamente. Esta se refería únicamente a las exportaciones desde Iquique, sin embargo. Finalmente, Cruchaga (1929 [1886]: 174) brinda subtotales por país de destino para 1870-1879, pero los subtotales no suman igual que los totales en tres de los diez años.

sí una tabulación de los embarques acordados en los diversos contratos, así como las fechas de los contratos. Estos son:

Año de registro	Toneladas
1840	6.125
1841	2.062
1842	126.000
1847	5.134
1847	9.133
1847	5.000
1847	40.000
1847	100.000

Esto suma 293.454, cantidad que Rodríguez eleva por 31% a 384.400 toneladas efectivas.[20] Este constituye su estimado del total de embarques hasta el 1 de julio de 1849. Para la segunda mitad de 1849, brinda 71.401 toneladas de registro, o cerca de 94.250 toneladas efectivas, lo que da un total de 478.650 toneladas efectivas para 1840-1849.

Esta cifra es aceptada como un total de control. Para asignar entre los años, dos años pueden ser estimados directamente: 1840, en 0, y 1841 en 6.125 toneladas de registro, u 8.085 toneladas efectivas. El tonelaje restante se asigna a 1842-1849 en proporción al total de las importaciones de guano reportadas por Reino Unido, EE. UU., Francia y Chile.

	Importación de cuatro países	Asignación del total según Rodríguez
Total	290.252	470.565
1842	14.459	23.441
1843	1.614	2.617
1844	16.771	27.189
1845	15.236	24.701
1846	22.769	36.914
1847	59.661	96.724
1848	66.219	107.356
1849	93.523	151.621

20. Rodríguez 1895: 90.

Debe notarse que las exportaciones totales de guano son por tanto estimadas en 478.650 para 1840-1849 y en 6.662.378 para el periodo 1850-1867, o un total de 7.141.028 toneladas para 1840-1867. Esto se acerca bastante en una comparación con las 7.175.194 toneladas estimadas por el Ministro de Finanzas, Juan Elguera, en el bien conocido sondeo estadístico retrospectivo que se incluyó en su *Memoria* de 1868.[21]

La feliz correspondencia de estos años tempranos desaparece cuando las varias fuentes se comparan para los 1870, a saber:[22]

	Paz Soldán	Rodríguez	Dancuart I	Dancuart II
1868	441.754	527.051	---	---
1869	574.790	590.947	---	---
1870	738.378	698.176	451.501	30.526
1871	418.855	363.200	363.200	221.044
1872	404.097	404.097	404.097	213.795
1873	342.425	---	342.425	235.895
1874	336.476	---	336.476	403.830
1875	373.683	---	---	208.442
1876	---	---	---	521.080
1877	---	---	---	305.329

Adicionalmente, la serie de Dancuart I, que corresponde en algunos años tanto con Paz Soldán como con Rodríguez, lleva cuidadosamente el título de ventas, no exportaciones, y a Europa solamente. Dancuart II muestra embarques hechos bajo el Contrato Dreyfus.

Ninguna de estas series es satisfactoria por sí misma. Claramente se tienen que construir los totales más cuidadosamente a partir de las varias series específicas para contratos particulares. Este proceso se empezó con los datos en el cuadro 16, que cubren los contratos mayores. El estimado de 1879, sin embargo, se deriva de las estadísticas sobre los totales de embarques entre julio 1878 y junio 1879, prorrateado en consideración al hecho de que los puertos del sur estuvieron cerrados

21. Dancuart 1906: VIII, 142. El estimado de Paz Soldán sobre el mismo periodo llegó a 7.075.194 toneladas (Paz Soldán 1877: 746).

22. Paz Soldán 1877, Rodríguez 1895, Dancuart I: Dancuart 1907: IX, 30. Dancuart II: Dancuart 1907: 30, y Dancuart 1908: X, 59-60.

por los chilenos a mediados de abril de 1879. Los contratos menores se incluyen en el cuadro 17 para dar los totales finales.

Después de 1880 se presenta un problema con la definición de nación. Muchas de las islas guaneras estaban ubicadas frente a la costa de Tarapacá y pasaron a manos chilenas, pero su producción no se contabilizó enteramente como chilena, dado que las ganancias futuras fueron reclamadas en parte por los dueños británicos de los bonos peruanos impagos. El Tratado de Ancón proveía que la producción de estas islas al sur fuera repartida 50-50 entre Chile y los tenedores de bonos británicos, mientras que la producción de las islas al norte fuera repartida 50-50 entre el Perú y los tenedores de bonos. Adicionalmente, el arreglo final hecho por el Perú con los tenedores de bonos en 1890 contempló el establecimiento de la nueva Peruvian Corporation para exportar guano. Las exportaciones de la Corporation no se incluyeron generalmente en las estadísticas oficiales de comercio exterior del Perú.

Proponemos que se consideren como peruanas aquellas exportaciones guaneras hechas a cuenta de los tenedores de bonos y de la Peruvian Corporation. La materia prima para estimar los embarques anuales hechos en favor de los tenedores de bonos es la siguiente:[23]

	Embarques (toneladas métricas)	Reparto
1882		Chile 100%
1883	167.533	Chile 50%-Bonistas 50%
Hasta abril 30, 1884	47.863	Chile 50%-Bonistas 50%
Oct. 1, 1885-dic 31, 1886	50.183	Perú 50%-Bonistas 50%
Nov. 1, 1885-oct. 31, 1886	42.775	Chile 50%-Bonistas 50%
Oct. 1, 1885-marzo 31, 1886	15.478	Chile 50%-Bonistas 50%
Nov. 1, 1885-oct. 31, 1886	19.246	Chile 50%-Bonistas 50%
Ago. 1, 1887-oct. 31, 1887	2.896	Perú 50%-Bonistas 50%
1887	6.775	Chile 50%-Bonistas 50%
Nov. 1, 1887-oct. 31, 1888	22.716	Perú 50%-Bonistas 50%
Nov. 1, 1887-oct. 31, 1888	19.242	Chile 50%-Bonistas 50%
Dic. 1, 1887-oct. 31, 1888	10.670	Chile 50%-Bonistas 50%
Nov. 1, 1888-mar. 31, 1889	11.143	Chile 50%-Bonistas 50%
Nov. 1, 1888-set. 30, 1889	8.277	Chile 50%-Bonistas 50%
Nov. 1, 1888-set. 30, 1889	39.564	Perú 50%-Bonistas 50%

23. Rodríguez 1919: 436a-460a.

Cuando estos embarques se asignan a los años calendario haciendo un prorrateo, tenemos como resultado las cifras para 1882-1889 del cuadro 18. Las cifras para 1890-1900 en el mismo cuadro se refieren a las exportaciones de la Peruvian Corporation.[24]

Plata

Los datos de comercio del Reino Unido no incluyen a la plata ni al oro en las tabulaciones de importaciones recibidas del Perú. Estos productos eran considerados como dinero antes que bienes y se les otorgó un tratamiento especial que no identificaba el país de origen. Así que tenemos que confiar nuevamente en los datos peruanos de producción y exportación, a pesar de que hay que llenar vacíos sustanciales mediante interpolaciones heroicas.

Los datos disponibles para la plata que aparecen resumidos en el cuadro 19 contienen tres deficiencias básicas. Primero, estos en su mayor parte se refieren a la producción antes que a las exportaciones. Podemos ignorar esta distinción ya sea asumiendo que las existencias, incluyendo la oferta de dinero, no variaron grandemente año a año, o reconociendo que nuestros índices se describen mejor como índices de producción de las industrias de exportación. Sin embargo, el supuesto de existencias constantes es claramente irreal para el periodo de crisis monetaria que precedió la reforma de 1862.[25]

Segundo, la producción no registrada tanto en Cerro de Pasco como en otros lugares era sin duda sustancial, dado que el punto de la tabulación estadística también era el punto de recolección de impuestos. Un cónsul británico, que escribió en los años de 1830, estimó la producción no registrada de plata en 20% de la producción registrada en Cerro de Pasco y 33% en otros lugares.[26] Tal estimado parece demasiado casual para dar-

---

24. Cifras un tanto diferentes se encuentran en Dirección General de Hacienda1895: 170, y en Superintendencia General de Aduanas 1897: tomo II

25. Así Bonilla (1947-68: 177) toma cifras británicas para mostrar que las importaciones de plata del Perú eran mucho más grandes que cualquiera de las cifras en nuestra serie: 531 toneladas en 1859 y 475 toneladas en 1860.

26. Gran Bretaña. Board of Trade (Porter's Tables), Part VIII, 1838: 383.

nos base para un ajuste, sin embargo, así que el problema de subrreportaje no tiene un tratamiento en los estimados de este documento.

Tercero, los estimados fuera de Cerro de Pasco son muy pocos entre los 1830, cuando las fundiciones fueron cerradas en otros lugares en el Perú, y los 1880. Estos consisten simplemente de los totales exportadores para 1847-1851, 1860, 1861, 1867 y 1877, de los cuales se deducen los estimados de producción para Cerro de Pasco.

Aquí llegamos a las interpolaciones. La producción, excluyendo a la Cerro para los años faltantes entre 1835 y 1876, se interpoló por segmentos lineales entre 1832 (promedio de 1830-1834), 1849 (promedio de 1847-1851), 1864 (promedio de 1860-1861 y 1867) y 1877. La producción, excluyendo a la Cerro para 1878-1883, se estimó interpolando los ratios no-Cerro/Cerro para 1877 y 1884, y luego multiplicando los ratios resultantes por la producción de la Cerro de Pasco para los años en cuestión. Este procedimiento asume que otros centros mineros experimentaron pérdidas de producción durante la Guerra del Pacífico que fueron similares a la experimentada por Cerro de Pasco.

En los años tardíos, de 1884 a 1900, existen estimados de producción para cada año, gracias a los informes anuales del U. S. Director of the Mint.[27] Sin embargo, la serie no nos inspira confianza. Los estimados excluyendo a la Cerro se encuentran sistemáticamente por debajo de las fuentes peruanas hasta 1894, cuando un salto no plausible en la serie de los EE. UU. eleva los estimados en línea con los datos peruanos. Además, los estimados tempranos son criticados severamente en publicaciones posteriores.[28] Por estas razones hemos utilizado las fuentes peruanas donde hay disponibilidad, para 1884-85, 1887 y 1891, las fuentes de EE. UU. solo para 1894-1900, e interpolaciones para otros años.

Los estimados finales de la producción total, obtenidos sumando los estimados que excluyen a la Cerro y las cifras de la Cerro y presentados en el cuadro 21, terminaron siendo no muy diferentes de los estimados gruesos hechos por Soetbeer hace casi un siglo atrás.[29]

27. Estados Unidos. Bureau of the Mint. *Annual Report of the Director of the Mint.*

28. *The Mineral Industry* 1898: VII, 309.

29. Soetbeer 1879: 65-70.

Oro

El oro se incluye dentro del índice de exportaciones del siglo XIX en gran parte porque la existencia extendida del patrón plata socavaba la utilidad de la distinción entre bienes y dinero. Existen estimados sólidos solo para 20 años dispersos, sin embargo.[30] Otros estimados más débiles también existen para 1830-1875 y 1881-1896.[31] En los años de traslape, los estimados sólidos salieron siendo en promedio el doble de grandes que los estimados más débiles. En aquellos años para los cuales solo existen estimados débiles, estos por lo tanto están sobredimensionados por factores que varían entre 2,0 y 2,3. Estos resultados también se presentan en el cuadro 21.

Caucho

Los estimados para el caucho fueron tomados de un estudio sobre Loreto por Maúrtua, quien a su vez los atribuye a fuentes brasileras.[32] Los datos de Maúrtua se reimprimen en el cuadro 20. Las dos series de caucho y jebe se convirtieron a una de equivalentes de caucho a través de la multiplicación de las cifras sobre jebe por un ratio de precio jebe/caucho de 1,59, un promedio para 1887-1891.[33] La serie resultante de cantidades equivalentes de caucho también se muestra en el cuadro 21, un cuadro resumen de cantidades exportadas en el siglo XIX.

Estimados de precio

Estas diferentes series de cantidades se combinan en un índice de cantidades ponderado por los precios de 1900 para todo el periodo. También se hicieron cálculos con ponderaciones de precios de 1870, pero el resultado difirió tan poco que no se calculó un índice enlazado. Para los

30. Para detalles, véanse a las fuentes del cuadro 21.

31. 1830-1875: Soetbeer 1879. 1881-1896: Estados Unidos. Bureau of the Mint, varios números. Después de 1897 estas cifras fueron compiladas sobre una base más exacta según lo reportado.

32. Maúrtua 1911: 27.

33. Superintendencia General de Aduanas 1891: II, 1, 108-109.

cálculos de los precios, estuvieron disponibles los precios de importación o los valores unitarios británicos para tanto 1870 como 1900, pero los precios de exportación peruanos existen solo para 1900. El método general para seleccionar las ponderaciones de precios, por lo tanto, fue el siguiente: Para 1900, utilizar precios peruanos. Para 1870, multiplicar el ratio de las exportaciones peruanas sobre los precios de importación británicos de 1900 por los precios británicos de 1870. La materia prima para este ejercicio se presenta en el cuadro 22. Como es usual, el caos de los datos confundió al sistema en un número de casos específicos:

1) El precio peruano del algodón de S/.298 parece muy sospechoso cuando se le compara con el equivalente de precios británico o norteamericano de S/.535 y S/.477, respectivamente. Los fletes son triviales comparados al tamaño de esta brecha en los precios. Además, otros estudios utilizan precios más altos. Sutton valorizó el algodón producido en Ica durante 1900 en S/.20 por quintal, o S/.435 por tonelada.[34] Esta cifra aislada pareció brindar una base insuficiente para un estimado alternativo, sin embargo. En vez de ello, se computó un ratio promedio de exportaciones peruanas sobre precios de importación británicos para 1904-1910, cuando los estimados peruanos parecieron hechos con más cuidado. El ratio promedio fue 0,69 y esto aplicado al precio de importación británico para 1900 de S/.535 dio el estimado utilizado: S/.369 por tonelada.
2) Los precios británicos para el mineral de cobre, metal de cobre y mineral de estaño resultaron ser sustancialmente menores que los precios respectivos peruanos. Los precios británicos fueron simplemente utilizados en cambio para estos productos y también para el estaño refinado, dado que no existía ningún precio peruano para 1900.
3) El precio "peruano" para el salitre en 1900 tuvo que tomarse como equivalente al precio chileno en 1899 —70 pesos por tonelada métrica—, lo que se convierte en S/.51,67.[35]
4) No había disponible un precio peruano para el guano en 1900. Las cantidades exportadas en 1902 y 1904 fueron valorizadas a solo

34. Sutton 1913: Apéndice 3.

35. Chile. Oficina Central de Estadística 1899.

S/.10 por tonelada, muy por debajo del precio de importación británico de S/.53,4. Un mejor estimado se encontró mediante el mismo método utilizado para el algodón. En este caso, el ratio del promedio de exportación peruano sobre los precios de importación británicos para 1905-1910 resultó ser 0,76. Este ratio, aplicado al precio británico de S/.53,4 para 1900, dio una cifra de S/.40,6 por tonelada.

5) Los precios peruanos de la plata y el oro para 1900 fueron tomados de los valores unitarios aplicados a la producción peruana en *The Mineral Industry.*[36] Los estimados para 1870 no fueron obtenidos a través de los precios de importación británicos, sino a través de datos sobre los precios mundiales en 1870 y 1900.[37] El precio promedio anual en el mercado de plata londinense está dado en US$1,328 por onza fina para 1870 y en US$0,62007 para 1900. En 1900, 1 libra equivalía a US$4,85, y ₤1 también equivalía S/.10. Por lo tanto, 1 sol valía US$0,485, y US$0,62007 equivalía a S/.1,28. Durante los 1870, el tipo de cambio EUA/GB fue el mismo que en 1900, pero ₤1 equivalía a S/.5. Por lo tanto, S/.1 equivalía a US$0,97, y el precio de la plata de US$1,328 se convierte en S/.1,369. De 1870 a 1900, el precio en soles de la plata por tanto declinó por un factor de 1,28 / 1,369. Dado que el precio de exportación en 1900 se estima en S/.40.600 por tonelada métrica, el precio en 1870 debería haber sido S/.43.400. En lo que respecta al oro, el ratio del precio del oro sobre el precio de la plata en 1870 está dado como 15,57, de modo que el precio estimado del oro es S/.675.700 por tonelada métrica. Este precio es menor en 1870 que en 1900 porque el sol valía más en 1870.

Las ponderaciones de precios finalmente decididas están listadas en el cuadro 23.

Índices de cantidades

Cuando estos precios del cuadro 23 se multiplican por las cantidades de los cuadros 14 y 21, obtenemos los índices de cantidades del cuadro 24.

36. *The Mineral Industry* 1901: X, 312.

37. Estados Unidos. Bureau of the Mint 1903: 226-227.

¿Qué es lo que muestran estos índices? Primero, ellos muestran que el volumen de exportación en 1900 era precisamente 10 veces mayor de lo que había sido en 1830, lo que implica una tasa de crecimiento promedio anual de 3,35% de las exportaciones para este periodo de setenta años. Pero también muestran que el crecimiento fue irregular y discontinuo. Desde la perspectiva de los sectores de exportación, la historia republicana del siglo XIX parece dividirse mejor en los siguientes subperiodos:

1840: Recuperación posindependencia, marcada por la recuperación de la minería de plata y el desarrollo del comercio de lana. El promedio del crecimiento de la exportación (1830-1840): 8,7% por año.

1840-1852 (¿1848?): Edad temprana del guano, durante la cual el ingreso proveniente del guano todavía no había revolucionado las finanzas públicas, y todos los demás sectores de exportación permanecieron completamente estancados. El promedio de crecimiento de las exportaciones: 4,5% por año.

- 1852-1878: Edad madura del guano, caracterizada por el continuado estancamiento de las exportaciones hasta 1860, seguido de una expansión general hasta el fin del auge del guano a mediados de los 1870. El promedio de crecimiento de las exportaciones: 5,2% por año. Las exportaciones excluyendo al guano y el salitre crecieron en 6,0% por año durante 1860-1878.
- 1878-1881: Invasión y colapso. El promedio de contracción de las exportaciones: 40,2% por año.
- 1881-1896: Recuperación lenta. El promedio de crecimiento de las exportaciones: 4,7% por año.
- 1896-: Nueva economía de exportación, basada en el azúcar, cobre, algodón y petróleo. El promedio de crecimiento de las exportaciones (solo 1896-1900): 12,7% por año.

Estos resultados ameritan una comparación con el cuidadoso trabajo anterior de Bonilla.[38] Un número de diferencias en el método de compilación admiten la posibilidad de resultados diferentes. Las

38. Bonilla 1967-1968.

ponderaciones de precios de Bonilla provinieron de 1854-60, mientras que sus series de cantidades fueron tomadas enteramente de fuentes británicas y francesas. No obstante, los resultados son en general similares, aunque aparecen diferencias en las comparaciones detalladas del cuadro 25. Las cifras de este cuadro evitan el problema de comparar los soles de 1900 con las libras inglesas de 1854-60 asumiendo que este estudio debe repetir los resultados de Bonilla para la lana, un bien básico que el Perú exportó en cantidades significativas solo a Gran Bretaña y Francia. Todas las cifras en el cuadro están, por tanto, calculadas como valores relativos a las exportaciones de lana para 1880-1889. Una vez que los números son puestos a escala de esta manera, las exportaciones de lana parecen estar en congruencia desde 1850 hasta 1894, pero aparecen discrepancias en otros lugares.

La mayor parte de las discrepancias pueden ser atribuidas a precios relativos diferentes. Así, los valores de Bonilla para el salitre y la corteza peruana son sistemáticamente mayores, indicando precios relativos más altos para 1854-1860. El guano y el cobre tienden en otra dirección. Unos pocos ratios se desvían por el predominio de los embarques a los Estados Unidos, Alemania y Chile, países no incluidos en los datos de Bonilla.[39] Los embarques de azúcar a Chile presentan el caso más importante de este tipo. Estos se contabilizaron en 16,8% del total de exportaciones de azúcar durante 1870-1879, 31,3% durante la década siguiente, y 26,7% durante 1890-1894. Cuando las cifras de Bonilla se actualizan con estos porcentajes, los ratios del azúcar del cuadro 25 se vuelven mayores y mucho más uniformes, indicando un precio relativo mayor para el azúcar en 1854-1860.

La discrepancia más seria, que concierne al salitre durante los años de 1880, es causada por el rechazo heroico de los estadísticos británicos en reconocer el cambio hasta que un arreglo se hubiese hecho con los tenedores de bonos británicos. No obstante, el control sobre los embarques del salitre pasó a Chile en el momento de la Conquista. Para el Perú, se perdió Tarapacá desde ese momento.

39. Por ejemplo, los embarques de cobre a los EE. UU. en años tempranos y en 1894, y el algodón a EE. UU. y la corteza peruana a Alemania en los años de 1890.

Estas diversas discrepancias no se desvanecen en el índice de cantidades de todos los productos. El cuadro 26 compara los promedios por década de los dos índices con los años pico de 1870-79, fijados igual a 100. La divergencia aguda en las cifras para las primeras dos décadas está causada básicamente por la exclusión de la plata y el oro de las estadísticas comerciales británicas y francesas. La continuada asignación de las exportaciones del salitre al Perú crea la discrepancia en las cifras para 1880-1889, y también esconde la magnitud del desastre económico que azotó al Perú en la Guerra del Pacífico. Finalmente, la divergencia post 1890 es causada por una cuota creciente de exportaciones que se dirigen a Alemania y a los Estados Unidos.

A pesar de estas diferencias, se debe señalar que ambas series se apoyan fundamentalmente en fuentes extranjeras, así que su método de compilación es básicamente el mismo. Adicionalmente, los resultados son por lo menos aproximadamente los mismos. Finalmente, ambas series divergen de manera desconocida de una tercera serie —la serie verdadera—.

Cuadro 1

Valores de exportación a precios de 1953 (millones de soles)

	Petróleo	Derivados de petróleo	Azúcar y derivados	Algodón	Derivados de algodón	Lana	Harina de pescado	Otros productos pesqueros	Caucho, jebe, etc.	Café	Guano	Mineral de hierro	Pieles y cueros
1900	*	--	150,0	92,0	6,1	84,4	--	--	42,3	27,9	--	--	38,9
1901													
1902	0,4	*	157,2	84,9	10,2	90,1	--	--	48,5	31,8	125,9	--	52,9
1903													
1904	3,1	*	173,9	115,4	11,0	70,8	--	--	63,1	20,1	189,3	--	51,8
1905	2,2	*	180,7	166,8	12,7	101,4	--	--	68,0	19,7	171,9	--	46,4
1906	4,5	*	189,6	186,9	20,0	112,3	--	--	68,4	11,6	211,3	--	51,2
1907	3,5	*	149,2	206,5	19,7	95,2	--	--	80,1	16,1	229,8	--	41,2
1908	13,6	*	171,6	243,9	27,3	78,4	--	--	76,7	14,1	180,9	--	32,4
1909	27,9	0,1	170,1	303,2	21,5	90,9	--	--	82,2	6,4	121,1	--	36,1
1910	20,7	0,3	167,5	222,4	24,4	118,2	--	--	67,7	8,5	146,5	--	35,5
1911	24,4	5,5	168,7	260,2	21,8	96,1	--	--	42,1	15,0	162,9	--	38,7
1912	39,6	7,9	200,1	278,5	28,2	97,0	--	--	77,2	5,0	90,4	--	58,0
1913	41,3	13,2	200,0	348,1	48,1	114,3	--	--	73,0	10,5	87,8	--	60,3
1914	30,1	11,7	230,7	343,5	38,9	112,2	--	--	58,1	6,5	98,6	--	40,4
1915	50,3	16,4	287,2	340,9	36,4	149,6	--	--	83,9	11,4	32,0	--	46,8
1916	61,8	29,7	336,9	411,3	43,7	153,0	--	--	72,6	2,4	--	--	47,1
1917	47,8	28,1	305,0	166,8	54,4	186,0	--	--	79,6	1,2	--	--	47,3
1918	34,3	18,4	293,1	307,5	48,4	150,5	--	--	40,2	1,6	--	--	27,0
1919	46,5	33,5	378,5	515,5	78,9	117,3	--	--	67,6	3,2	--	--	68,9
1920	32,5	17,8	345,8	352,3	57,7	90,9	--	--	35,6	0,3	--	--	38,4
1921	50,6	42,4	332,4	483,8	79,1	47,9	--	--	3,9	0,2	--	--	24,3
1922	100,2	64,7	383,2	443,5	67,6	121,2	--	--	42,4	3,1	--	--	31,6
1923	112,2	53,1	391,3	497,8	46,7	136,7	--	--	69,5	0,1	--	--	26,6

1924	164,7	69,6	367,2	479,7	103,7	193,2	--	--	90,0	1,9	--	--	41,4
1925	199,5	75,6	289,2	474,8	70,0	138,7	--	--	66,8	5,9	--	--	38,0
1926	253,0	105,3	460,3	600,1	93,5	126,5	--	--	62,5	3,5	--	--	34,3
1927	236,0	155,1	417,4	685,2	133,5	151,9	--	--	36,6	13,9	--	--	40,4
1928	247,3	180,7	425,5	587,4	101,5	153,0	--	--	31,9	18,9	--	--	38,0
1929	317,5	188,9	503,8	565,8	48,8	121,0	--	--	27,0	15,3	--	--	37,6
1930	296,4	173,3	469,3	680,3	40,7	79,5	--	--	19,3	13,6	--	--	49,7
1931	235,8	162,7	461,6	578,7	37,6	89,2	--	--	14,5	39,5	--	--	37,3
1932	180,5	206,8	454,3	573,0	51,8	108,3	--	--	5,8	46,5	--	--	24,3
1933	296,7	218,4	512,7	665,0	48,4	155,8	--	--	7,2	35,7	--	--	35,7
1934	398,4	250,4	451,7	808,2	51,9	141,1	--	--	11,3	78,0	--	--	34,6
1935	399,2	260,3	463,1	948,9	61,4	172,1	--	--	11,0	42,9	--	--	38,3
1936	421,7	250,0	465,4	989,9	65,6	177,0	--	--	13,1	60,0	--	--	46,0
1937	429,9	237,3	448,4	988,8	75,7	140,9	--	--	17,3	56,1	1,3	--	47,2
1938	339,0	205,6	359,9	855,0	61,5	132,7	--	--	12,7	47,3	29,7	--	31,8
1939	242,4	237,9	383,2	944,7	58,4	145,3	--	--	16,9	64,3	--	--	26,4
1940	200,4	189,0	428,0	645,9	41,4	141,9	--	--	20,3	29,2	--	--	22,0
1941	148,4	220,8	550,6	1.030,0	32,3	120,7	--	--	28,0	60,1	19,7	--	24,8
1942	7,5	412,0	462,3	428,2	8,5	96,3	--	0,9	14,7	8,1	--	--	17,9
1943	10,0	419,0	263,7	439,7	--	116,0	--	7,0	22,0	14,0	--	--	13,4
1944	7,5	367,8	506,2	323,5	--	134,2	--	9,9	20,5	37,8	--	--	16,4
1945	10,2	348,1	513,8	753,7	--	127,7	--	18,3	64,1	47,9	*	--	17,0
1946	47,4	312,5	412,6	1.509,6	--	104,5	--	32,8	27,6	17,1	--	--	41,7
1947	70,4	253,1	424,9	686,4	--	65,3	0,7	40,4	27,7	15,9	--	--	15,8
1948	87,4	296,8	503,7	652,3	11,4	68,0	1,0	41,0	6,4	17,6	--	--	10,7
1949	86,7	283,5	411,3	712,6	12,4	131,0	4,1	57,3	3,8	16,9	0,1	--	12,0
1950	104,3	269,3	423,5	906,5	9,9	209,0	5,7	96,2	2,8	19,9	5,6	--	17,2
1951	93,1	275,1	378,0	758,9	26,3	152,2	9,3	91,4	8,4	42,3	0,1	--	24,7
1952	95,4	210,2	400,7	1.030,7	24,1	145,2	13,9	128,3	8,7	49,5	0,2	--	19,9
1953	82,6	160,2	586,9	1.101,6	30,6	146,8	16,2	111,3	8,2	90,2	2,6	107,8	18,7
1954	75,6	243,3	607,4	1.055,9	35,5	138,6	21,4	158,7	11,4	87,4	2,0	132,8	19,3

sigue...

...viene

	Petróleo	Derivados de petróleo	Azúcar y derivados	Algodón	Derivados de algodón	Lana	Harina de pescado	Otros productos pesqueros	Caucho, jebe, etc.	Café	Guano	Mineral de hierro	Pieles y cueros
1955	32,8	312,0	697,2	1.072,9	32,2	109,4	28,6	165,4	10,4	130,8	21,3	205,4	24,0
1956	97,2	322,8	611,9	1.438,3	23,3	144,4	42,5	177,1	9,4	135,5	33,0	323,4	27,5
1957	119,7	293,7	694,8	1.082,6	29,0	177,9	94,3	193,1	13,1	212,6	60,5	446,4	33,4
1958	93,1	185,5	584,7	1.332,3	32,2	130,7	162,0	172,9	15,8	332,5	35,4	303,8	26,7
1959	81,4	183,6	680,9	1.407,5	18,4	183,1	426,1	261,0	15,4	381,4	27,6	403,5	31,5
1960	96,0	250,3	728,8	1.685,8	18,9	127,6	777,1	262,7	13,3	506,8	27,6	627,1	31,9
1961	103,5	151,8	773,7	1.476,0	25,3	129,8	1.084,1	410,4	15,1	652,6	37,1	677,7	28,3
1962	117,8	103,1	669,2	1.749,8	33,8	162,3	1.619,7	372,8	33,6	718,6	35,9	623,6	26,7

* indica menos de 0,05 millones de soles.
Fuente: Superintendencia General de Aduanas. *Estadística del Comercio Exterior*, anual (véase el texto).

Cuadro 2

RATIOS DE PRECIOS (VALORES UNITARIOS EN SOLES, 1953 = 100)

	Petróleo	Derivados de petróleo	Azúcar y derivados	Algodón
1913	8,0	43,9	7,1	4,1
1929	17,9	38,3	6,7	9,1
1939	23,3	22,8	10,7	8,0
1950	105,0	99,3	104,6	111,0
1953	100,0	100,0	100,0	100,0
1954	117,5	99,8	100,7	118,8
1959	196,4	154,2	146,4	135,8
	Derivados de algodón	Lana	Pieles y cueros	Jebe, goma, etc.
1913	3,0	4,5	3,4	11,2
1929	7,2	8,6	8,2	4,5
1939	6,5	9,9	11,9	2,0
1950	75,1	56,6	104,3	77,6
1953	100,0	100,0	100,0	100,0
1954	132,8	118,8	126,0	130,8
1959	132,8	135,5	173,9	146,2
	Café	Guano	Hierro	
1913	3,3	1,7	--	
1929	5,0	4,6	4,7	
1939	3,7	--	--	
1950	78,2	65,3	--	
1953	100,0	100,0	100,0	
1954	156,4	88,0	107,4	
1959	112,4	102,6	132,2	
	Harina de pescado	Otros productos pesqueros		
1913	--	--		
1929	7,1	7,7		
1939	--	--		
1950	74,2	84,5		
1953	100,0	100,0		
1954	105,2	123,0		
1959	202,0	136,4		

Fuente: Superintendencia General de Aduanas. *Estadística del Comercio Exterior* (véase el texto).

Cuadro 3

Contenido metálico de las exportaciones de minerales no ferrosos
(toneladas métricas)

	Cobre refinado	Mineral de cobre	Plata refinada	Mineral de plata	Plomo refinado	Mineral de plomo	Zinc refinado	Mineral de Zinc	Bismuto	Antimonio	Mercurio	Tungsteno	Vanadio
1900	--	4.935	40	169	67	39	--	--	--	89	--	--	--
1901													
1902	12	7.687	35	149	59	34	--	--	--	79	--	--	--
1903													
1904	7	10.631	16	170	143	499	--	--	--	--	--	--	--
1905	1	13.107	19	40	40	408	--	--	--	--	--	--	--
1906	1.253	9.102	13	102	136	1.557	--	--	--	54	--	--	67
1907	8.926	11.662	24	90	131	1.646	--	--	--	47	--	--	103
1908	13.582	7.531	40	99	349	575	--	--	--	10	--	--	451
1909	14.916	5.697	49	78	447	946	--	5	--	17	--	--	437
1910	19.063	9.772	49	203	74	1.709	--	--	11	--	--	--	783
1911	23.703	7.429	82	146	109	2.104	18	--	4	--	--	20	562
1912	20.033	6.786	47	257	15	3.231	28	25	48	--	--	--	762
1913	19.743	5.183	49	183	87	3.109	23	--	2	--	--	192	--
1914	19.725	1.997	72	95	100	2.174	--	--	7	--	--	130	--
1915	33.229	1.203	134	74	144	1.563	18	*	--	167	--	227	771
1916	40.928	3.255	276	41	119	1.925	--	19	--	960	1	309	969
1917	41.448	2.107	281	49	321	946	--	1	1	521	1	246	1.444
1918	43.349	585	260	43	346	287	--	--	--	185	--	151	596
1919	40.030	1149	276	45	853	221	--	--	--	36	--	72	827
1920	30.736	719	221	55	135	482	--	22	8	13	--	47	2.025
1921	33.456	848	239	65	125	356	--	--	--	--	--	*	525
1922	36.120	650	277	154	78	621	--	--	--	--	--	*	4
1923	42.430	977	441	128	127	565	--	--	1.293	1.216	--	--	489

1924	36.134	760	508	163	138	787	--	23	--	*	--	--	956
1925	35.869	728	473	146	84	3.774	--	1.584	--	17	--	8	723
1926	38.817	1.522	450	297	144	10.495	--	11.169	--	99	--	--	4.254
1927	50.460	1.416	416	171	137	6.330	--	10.980	--	129	--	--	2.243
1928	51.326	709	524	138	12.464	3.569	--	6.534	--	179	--	--	257
1929	52.826	2.942	524	128	18.461	3.351	*	11.758	45	111	--	1	1.450
1930	49.750	1.305	419	76	15.741	3.161	--	8.962	120	59	--	--	810
1931	43.562	760	234	43	212	3.280	--	101	281	30	*	1	--
1932	22.065	664	63	46	278	900	--	77	84	18	--	--	--
1933	24.163	211	188	48	405	1.450	--	62	268	12	--	--	--
1934	27.362	315	256	96	1.678	7.298	--	--	301	100	--	8	238
1935	29.459	430	392	151	6.320	11.461	--	5.263	132	343	--	34	120
1936	31.841	758	403	216	8.592	20.712	--	26.044	386	1.244	--	55	288
1937	34.797	1.770	325	204	15.773	22.958	--	15.998	107	1.487	--	103	1.041
1938	35.971	1.779	399	237	28.670	29.267	--	14.566	219	673	--	102	1.474
1939	33.198	1.348	377	171	20.979	20.449	--	16.681	438	848	--	99	1.815
1940	34.496	4.061	348	348	23.268	13.804	178	18.508	383	896	--	180	2.170
1941	27.327	7.999	345	345	42.409	12.413	752	23.607	520	1.569	--	202	1.816
1942	30.124	5.015	393	393	37.129	6.280	955	25.467	346	1.454	--	222	1.804
1943	27.250	3.882	363	363	21.071	4.945	1.225	26.395	485	2.379	11	433	1.512
1944	27.015	5.838	236	236	57.070	10.868	1.450	32.414	446	993	5	350	918
1945	23.708	4.860	226	226	39.060	13.549	1.583	45.516	319	2.267	7	199	1.228
1946	22.716	3.403	266	266	37.167	6.851	936	58.307	322	1.096	*	449	594
1947	17.484	8.348	173	173	26.415	12.564	838	58.912	219	1.046	--	225	757
1948	12.422	5.295	93	93	38.373	7.983	691	48.286	271	1.357	--	141	803
1949	19.894	7.967	196	196	36.369	16.948	596	59.405	222	687	--	133	532
1950	21.594	5.626	220	220	31.564	28.701	1.883	72.856	228	1.008	--	399	1.162
1951	24.715	9.047	206	206	42.371	39.649	652	98.421	257	1.243	--	--	830
1952	21.345	11.151	272	272	42.314	47.838	1.554	111.444	311	473	--	--	788
1953	21.588	10.274	255	255	62.223	43.393	9.238	88.522	271	1.007	*	492	516
1954	26.044	11.458	311	311	56.959	50.142	15.909	96.598	350	1.266	--	518	349

sigue...

...viene

	Cobre refinado	Mineral de cobre	Plata refinada	Mineral de plata	Plomo refinado	Mineral de plomo	Zinc refinado	Mineral de Zinc	Bismuto	Antimonio	Mercurio	Tungsteno	Vanadio
1955	30.844	10.448	342	342	57.988	49.160	18.644	127.913	314	828	7	599	148
1956	30.739	13.272	314	314	59.344	61.566	7.025	136.911	302	1.141	12	635	--
1957	35.213	15.425	317	317	62.906	56.723	27.096	119.548	344	758	14	485	--
1958	39.251	14.617	357	357	64.633	71.740	28.951	107.620	352	581	60	526	--
1959	33.730	15.207	369	369	55.642	59.450	25.642	130.930	281	746	94	388	--
1960	147.722	20.271	477	477	59.795	59.967	24.493	133.276	344	963	83	236	--
1961	181.075	17.690	543	543	76.946	65.516	30.338	176.206	331	915	83	189	--
1962	154.942	16.928	610	61	72.747	62.405	37.299	144.368	743	878	127	238	

* Indica menos de 0,5 toneladas.
Fuente: Tabulaciones especiales en Superintendencia General de Aduanas. *Estadística del Comercio Exterior*, anual (véase el texto).

Cuadro 4
Ponderaciones de precio por año base (soles por tonelada métrica)

	1913	1929	1939	1950	1953	1954	1959
Cobre refinado	690	881	1.113	5.743	9.994	11.324	15.567
Mineral de cobre	507	649	819	5.217	7.684	8.059	11.511
Plomo refinado	159	270	406	3.523	4.163	4.993	6.152
Mineral de plomo	117	187	280	2.501	2.830	3.485	4.031
Plata refinada	36.871	41.123	64.798	336.525	442.950	510.410	762.653
Mineral de plata	32.067	33.797	53.254	277.410	363.418	420.418	597.877
Zinc refinado	166	263	351	2.704	3.179	3.594	5.505
Mineral de zinc	46	91	122	2.072	1.130	1.223	1.895
Antimonio	156	339	798	3.689	5.282	6.330	8.030
Bismuto	3.752	8.436	11.740	54.690	72.990	86.130	113.284
Mercurio	2.485	7.270	13.195	--	77.437	--	140.914
Vanadio	1.091	1.440	3.246	9.043	11.700	13.143	18.760[11]
Tungsteno	1.630	1.195	6.000	24.304	95.728	98.887	40.839

Fuentes: 1950-1959: Valores unitarios de Superintendencia General de Aduanas. *Estadística del Comercio Exterior*. 1913-1939: Estados Unidos. Bureau of Mines, *Minerals Yearbook*, datos elaborados en cuadro 5. Véase el texto para detalles.

Cuadro 5

PRECIOS DE LOS MINERALES

	Unidad	Exportaciones peruanas[1]			Precios mundiales				
		1953	1954	Prom. 1953/4	1929	1939	1953	1954	Prom. 1953/4
Cobre	c/lb.	26,96	26,51	26,73	18,11[2]	10,73	30,85	29,69	30,27
Plomo	c/lb.	11,23	11,68	11,46	5,04	3,55[3]	11,48	12,08	11,78
Zinc	c/lb.	8,575	8,415	8,495	5,40	3,39[4]	9,47	9,78	9,63
Plata	c/oz.	81,36	81,875[5]	81,817	53,3	39,40	85,25	85,25	85,25
Antimonio	c/lb.	14,22	14,82	14,52	6,50	7,17	13,64	17,04	15,34
Bismuto	US$/lb.	1,9648	2,0167	1,9907	1,73[6]	1,129	2,25	2,25	2,25
Mercurio	US$/lb.	2,085	--	2,085	1,607	1,368	2,5399	3,4788	3,0094
Vanadio	c/lb.	31,50	30,77	31,14	26,0	27,5	31,0	31,0	31,0
Tungsteno	US$/lb.	2,58	2,3154	2,4477	0,225	0,53	2,58	2,49	2,54

Fuentes: valores unitarios de Superintendencia General de Aduanas, *Estadística del Comercio Exterior* 1953/4: 85-86. Los tipos de cambio son promedios anuales de los tipos de cambio certificados del BCR *Boletín mensual*. Los precios mundiales de Estados Unidos. Bureau of Mines, *Minerals Yearbook*. Las fuentes detalladas de los precios mundiales son las siguientes:

Cobre: Precios de exportación f. o. b. en refinería de EE. UU. *Minerals Yearbook* 1934: 44; 1940: 100; 1950: 484; 1953: 404; 1954: 395; 1959: 403.

Plomo: Precios *spot* de Londres. *Minerals Yearbook* 1931: 374; 1940: 117; 1950: 697; 1954: 668; 1959: 663.

Zinc: Precios *spot* de Londres. *Minerals Yearbook* 1929: 725; 1940: 139; 1950: 1303; 1954: 1351; 1959: 1206.

Plata: Precios de Nueva York. *Minerals Yearbook* 1929: 879; 1940: 64; 1950: 583; 1953: 1020; 1954: 1044; 1959: 961.

Antimonio: Promedios anuales estimados del precio de Nueva York para 58-60% de contenido mineral. *Minerals Yearbook* 1929: 46; 1940: 736; 1950: 130; 1953: 171; 1954: 163; 1959: 188.

Bismuto: Precios de Nueva York. *Minerals Yearbook* 1940: 713; 1950: 186; 1954: 231; 1959: 250.

Mercurio: Precios de Nueva York. *Minerals Yearbook* 1930: 37; 1940: 663; 1950: 782; 1953: 778; 1954, 795; 1959, p. 761.

Vanadio (V_2O_5): Precios de Nueva York. *Minerals Yearbook* 1940: 633; 1950: 1274; 1953: 1247; 1954: 1301; 1959: 1162. Estimado para 1929 de una hoja de cálculo especial.

Tungsteno (WO_3): Valores unitarios de los totales de importación de EE. UU. de minerales y concentrados de tungsteno, vale decir, el valor dividido por el contenido de tungsteno (W). El resultado se multiplica por 0,79, el ratio de W sobre WO_3. *Minerals Yearbook* 1929: 99; 1940: 629; 1950: 1253; 1953: 1196; 1954: 1234; 1959: 1124.

[1] Valores unitarios.

[2] Precio f. o. b. doméstico, Nueva York. Esto es lo mismo que el precio de exportación antes de la imposición del arancel de 1932.

[3] El ratio Londres/Nueva York para 1938 por el precio de Nueva York para 1939, dado que la bolsa de Londres se suspendió en septiembre de 1939.

[4] El ratio Londres/St. Louis para 1938 por el precio de St. Louis para 1939.

[5] Valor unitario de "Barras de plata pura" para 1954.

[6] Interpolado de los siguientes datos:

	1928	1929	1930
Valor unitario de bismuto importado	US$ 1,87	US$ 1,57	US$ 0,82
Precio de mercado de Nueva York	1,93	(1,73)	1,24

Fuente: Estados Unidos. Bureau of Mines, *Minerals Yearbook* 1930: 29; 1928: 6.

Cuadro 6

Valores de exportación de minerales no ferrosos en precios de 1953
(millones de soles)

	Cobre refinado	Mineral de cobre	Plata re-finada	Mineral de plata	Plomo refinado	Mineral de plomo	Zinc refinado	Mineral de Zinc	Bismuto	Antimonio	Mercurio	Tungsteno	Vanadio
1900	--	37,9	17,7	61,3	,3	,1	--	--	--	,5	--	--	--
1901													
1902	,1	59,1	15,6	54,0	,2	,1	--	--	--	,4	--	--	--
1903													
1904	,1	81,7	6,9	61,7	,6	1,4	--	--	--	--	--	--	--
1905	*	100,7	8,5	14,4	,2	1,2	--	--	--	--	--	--	--
1906	12,5	69,9	5,6	37,1	,6	4,4	--	--	--	, 3	--	--	,8
1907	89,2	86,6	10,7	32,8	,5	4,7	--	--	--	,3	--	--	1,2
1908	135,7	57,9	17,7	36,1	1,5	1,6	--	--	--	,1	--	--	5,3
1909	149,1	43,8	21,8	28,2	1,9	2,7	--	*	--	,1	--	--	5,1
1910	190,5	75,1	21,9	73,8	,3	4,8	--	--	,8	--	--	--	9,2
1911	236,9	57,1	36,5	53,0	,5	6,0	,1	--	,3	--	--	1,9	6,6
1912	200,2	52,1	20,9	93,4	,1	9,1	,1	*	3,5	--	--	--	8,9
1913	197,3	39,8	21,8	66,5	,4	8,8	,1	--	,1	--	--	18,4	--
1914	197,1	15,3	31,8	34,6	,4	6,2	--	--	,5	--	--	12,4	--
1915	332,1	9,2	59,4	27,0	,6	4,4	--	*	--	,9	--	21,7	9,0
1916	409,0	25,0	122,1	14,9	,5	5,4	--	*	--	5,1	*	29,6	11,3
1917	414,2	16,2	124,5	17,9	1,3	2,7	--	*	,1	2,7	,1	23,6	16,9
1918	433,2	4,5	115,3	15,6	1,4	,8	--	--	--	1,0	--	14,5	7,0
1919	400,1	8,8	122,3	16,4	3,6	,6	--	--	--	,2	--	6,9	9,7
1920	307,2	5,5	97,9	20,0	,6	1,4	--	,2	,6	,1	--	4,5	23,7
1921	334,3	6,5	105,9	23,7	,5	1,0	--	-	--	--	--	*	6,1
1922	361,0	5,0	122,6	56,1	,3	1,8	--	-	--	--	--	*	*
1923	424,0	7,5	195,4	46,3	,5	1,6	--	-	94,4	6,4	--	--	5,7

1924	361,1	5,8	225,0	59,2	,6	2,2	--	*	--	*	--	--	11,2
1925	358,5	5,6	209,5	52,9	,3	10,7	--	1,8	--	,1	--	,7	8,5
1926	387,9	11,7	199,4	108,0	,6	29,7	--	12,6	--	,5	--	--	-
1927	504,3	10,9	184,1	62,1	,6	17,9	--	12,4	--	,7	--	--	26,2
1928	512,9	5,4	232,0	50,1	51,9	10,1	--	7,4	--	,9	--	--	3,0
1929	527,9	22,6	231,9	46,6	76,9	9,5	*	13,3	3,3	,6	--	,1	17,0
1930	497,2	10,0	185,4	27,7	65,5	8,9	--	10,1	8,8	,3	--	--	9,5
1931	435,3	5,8	103,6	15,8	0,9	9,3	--	0,1	20,5	0,2	*	0,1	--
1932	220,5	5,1	28,0	16,8	1,2	2,5	--	0,1	6,1	0,1	--	--	--
1933	241,5	1,6	83,3	17,5	1,7	4,1	--	0,1	19,6	0,1	--	--	--
1934	273,5	2,4	113,6	35,0	7,0	20,7	--	--	22,0	0,5	--	0,7	2,8
1935	294,4	3,3	173,5	54,7	26,3	32,4	--	5,9	9,6	1,8	--	3,3	1,4
1936	318,2	5,8	178,6	78,5	35,8	58,6	--	29,4	28,2	6,6	--	5,3	3,4
1937	347,7	13,6	143,8	74,1	65,7	65,0	--	18,1	7,8	7,9	--	9,8	12,2
1938	359,5	13,7	176,5	86,0	119,4	82,8	--	16,5	16,0	3,6	--	9,8	17,2
1939	331,8	10,4	166,8	62,1	87,3	57,9	--	18,8	32,0	4,5	--	9,5	21,2
1940	344,7	31,2	154,4	82,6	96,9	39,1	0,6	20,9	27,9	4,7	--	17,2	25,4
1941	273,1	61,5	152,7	44,4	176,6	35,1	2,4	26,7	38,0	8,3	--	19,4	21,2
1942	301,0	38,5	173,9	16,5	154,6	17,8	3,0	28,8	25,3	7,7	--	21,3	21,1
1943	272,3	29,8	160,7	19,2	87,7	14,0	3,9	29,8	35,4	12,6	0,9	41,5	17,7
1944	270,0	44,9	104,5	42,9	237,6	30,8	4,6	36,6	32,6	5,2	0,4	33,5	10,7
1945	236,9	37,3	100,3	37,2	162,6	38,3	5,0	51,4	23,3	12,0	0,6	19,1	14,4
1946	227,0	26,1	117,7	18,9	154,7	19,4	3,0	65,9	23,5	5,8	*	42,9	6,9
1947	174,7	64,1	76,8	42,5	110,0	35,6	2,7	66,6	16,0	5,5	--	21,6	8,9
1948	124,1	40,7	41,2	29,9	159,8	22,6	2,2	54,6	19,8	7,2	--	13,5	9,4
1949	198,8	61,2	86,9	41,6	151,4	48,0	1,9	67,1	16,2	3,6	--	12,7	6,2
1950	215,8	43,2	97,4	63,5	131,4	81,2	6,0	82,3	16,7	5,3	--	38,2	13,6
1951	247,0	69,5	91,4	78,3	176,4	112,2	2,1	111,2	18,8	6,6	--	--	9,7
1952	213,3	85,7	120,5	84,5	176,2	135,4	4,9	126,9	22,7	2,5	--	--	9,2
1953	215,7	78,9	113,0	84,7	259,1	122,8	29,4	100,0	19,8	5,3	*	47,1	6,0

sigue...

...viene

	Cobre refinado	Mineral de cobre	Plata refinada	Mineral de plata	Plomo refinado	Mineral de plomo	Zinc refinado	Mineral de Zinc	Bismuto	Antimonio	Mercurio	Tungsteno	Vanadio
1954	260,3	88,0	137,8	103,9	237,1	141,9	50,6	109,2	25,6	6,7	-	49,6	4,1
1955	308,2	80,3	151,6	105,2	241,4	139,1	59,3	144,5	22,9	4,4	0,5	57,4	1,7
1956	307,2	102,0	138,9	126,3	247,1	174,2	22,3	154,7	22,0	6,0	0,9	60,8	--
1957	351,9	118,5	140,6	123,6	261,9	160,5	86,1	135,1	25,1	4,0	1,1	46,4	--
1958	392,3	112,3	158,1	146,0	269,1	203,0	92,0	121,6	25,7	3,1	4,6	50,4	--
1959	337,1	116,9	163,4	169,6	231,7	168,2	81,5	148,0	20,5	3,9	7,2	37,1	--
1960	1.476,3	155,8	211,1	163,5	249,0	164,0	77,9	150,6	25,1	5,1	6,5	22,6	--
1961	1.809,6	135,9	240,4	179,7	320,4	185,4	96,4	199,1	24,2	4,8	6,4	18,1	--
1962	1.548,4	130,1	270,3	166,9	302,9	176,6	118,6	163,1	54,2	4,6	9,8	22,8	--

Fuentes: Cuadros 1 y 4.

Cuadro 7

EXPORTACIONES DE ORO-CANTIDAD Y VALOR

	Cantidad de contenido metálico (kilos)		Valor corriente (miles de soles)			Cantidad	Valor corriente
	Estadística del Comercio Exterior	*Estadística Minera*	*Estadística del Comercio Exterior*	*Estadística Minera*		*Estadística del Comercio Exterior*	*Estadística Minera*
1900	--	--	643	--	1933	3.708	13.901
1901	--	--	--	--	1934	3.442	15.864
1902	215	--	37	--	1935	2.123	5.668
1903	--	1.078	--	1.452	1936	3.934	16.848
1904	9	601	12	751	1937	5.246	12.950
1905	99	777	131	1.061	1938	7.915	35.289
1906	15	1.247	20	1.704	1939	6.873	39.054
1907	7	778	9	1.062	1940	8.963	60.509
1908	99	977	131	1.330	1941	8.118	56.843
1909	12	554	16	756	1942	8.161	56.379
1910	41	708	55	966	1943	5.356	37.707
1911	13	741	17	1.012	1944	3.908	26.643
1912	17	1.435	21	1.870	1945	4.036	27.535
1913	1.372	1.429	1.689	1.875	1946	4.369	29.230
1914	51	1.540	63	2.100	1947	6.409	45.445
1915	1.696	1.691	2.189	2.290	1948	4.993	35.121
1916	1.056	1.907	1.434	2.479	1949	--	--
1917	1.110	1.887	1.408	2.449	1950	--	--
1918	1.035	1.793	1.121	2.214	1951	3.801	67.727

sigue...

...viene

	Cantidad de contenido metálico (kilos)		Valor corriente (miles de soles)			Cantidad	Valor corriente
	Estadística del Comercio Exterior	*Estadística Minera*	*Estadística del Comercio Exterior*	*Estadística Minera*		*Estadística del Comercio Exterior*	*Estadística Minera*
1919	1.153	2.029	1.320	2.673	1952	3.963	69.961
1920	973	--	1.153	--	1953	3.033	57.665
1921	2.049	--	3.561	--	1954	2.345	48.176
1922	2.789	--	4.283	--	1955	2.511	50.529
1923	3.498	--	5.169	--	1956	3.192	62.355
1924	3.913	--	5.883	--	1957	9.059	189.949
1925	3.600	--	4.708	--	1958	10.306	232.777
1926	3.187	--	4.531	--	1959	3.543	66.781
1927	2.820	--	3.980	--	1960	2.881	74.391
1928	2.054	--	2.652	--	1961	2.282	58.362
1929	3.453	--	4.999	--	1962	2.221	53.666
1930	3.983	--	6.342	--			
1931	2.494	--	4.865	--			
1932	3.331		7.818				

Fuentes: Cantidades: Superintendencia General de Aduanas, *Estadística del Comercio Exterior*. Para algunos años antes de 1917, el contenido metálico se estimó del ratio contenido metálico/peso bruto de los años cercanos. La serie alternativa de Cuerpo de Ingenieros de Minas, *Estadística Minera*, varios números. Valores: para 1902, 1914-1915, 1945-1962, tomados directamente de *Estadística del Comercio Exterior*; para 1917 y 1920-1944, calculados de los valores unitarios de *Estadística del Comercio Exterior*; para 1904-1916, 1918-1919, los valores de *Estadística Minera* se aplicaron a las cantidades de *Estadística del Comercio Exterior* .

Cuadro 8
EXPORTACIONES EN VALORES CORRIENTES (MILLONES DE SOLES)

	13 GRUPOS DE BIENES BÁSICOS	MINERALES NO FERROSOS	TOTAL		13 GRUPOS DE BIENES BÁSICOS	MINERALES NO FERROSOS	TOTAL
1900	23	16	40	1933	207	28	245
1901	--	--	--	1934	248	36	297
1902	24	8	32	1935	238	61	314
1903	--	--	--	1936	258	56	331
1904	26	8	34	1937	271	76	364
1905	41	9	51	1938	225	77	318
1906	39	10	49	1939	251	81	351
1907	33	19	53	1940	243	95	355
1908	33	15	48	1941	328	95	443
1909	44	16	60	1942	296	99	412
1910	47	18	65	1943	272	114	400
1911	44	20	64	1944	352	127	493
1912	53	32	85	1945	485	115	626
1913	56	24	81	1946	765	141	922
1914	64	20	86	1947	689	216	916
1915	96	37	137	1948	740	222	967
1916	94	64	164	1949	1.414	552	1.971
1917	113	68	186	1950	2.085	651	2.736
1918	128	62	196	1951	2.532	1.008	3.540
1919	208	55	271	1952	2.335	1.090	3.425
1920	299	49	358	1953	2.464	1.080	3.543
1921	122	38	164	1954	3.099	1.388	4.487
1922	143	37	185	1955	3.177	1.711	4.888
1923	180	47	235	1956	3.706	1.935	5.641
1924	196	43	247	1957	4.133	1.728	5.861
1925	157	50	213	1958	4.449	1.891	6.340
1926	174	57	239	1959	5.909	2.284	8.193
1927	239	52	300	1960	6.931	4.359	11.290
1928	233	59	302	1961	8.134	4.734	12.869
1929	233	74	317	1962	9.663	4.343	14.006
1930	152	69	229				
1931	125	42	173				
1932	148	16	170				

Fuente: Superintendencia General de Aduanas. *Estadística del Comercio Exterior*, anual, con ajustes explicados en el texto.

Cuadro 9
Índices de cantidades y precios (1929 = 100)

	Cantidades			Deflactores de precio		
	Ponderación precios 1953	Ponderación precios 1929	Índice enlazado	Del índice de 1953	Del índice de1929	Del índice enlazado
1900	20,2	13,7	15,4	62,0	91,5	81,2
1901	--	--	--	--	--	--
1902	26,3	16,5	16,4	38,4	61,2	61,6
1903	--	--	--	--	--	--
1904	30,7	18,9	19,4	35,2	57,1	54,3
1905	32,2	20,1	20,5	49,4	79,1	77,6
1906	35,5	22,3	22,2	43,9	70,0	70,3
1907	38,4	24,7	24,7	43,7	67,6	67,6
1908	39,5	26,1	26,3	38,5	58,2	57,8
1909	40,1	27,9	27,6	47,1	67,7	68,5
1910	42,8	29,6	30,1	48,1	69,6	68,4
1911	39,5	32,6	31,0	51,4	62,3	65,5
1912	45,7	33,7	35,2	58,6	79,5	76,1
1913	48,7	35,8	35,8	52,4	71,2	71,2
1914	42,1	33,2	33,2	64,4	81,6	81,6
1915	54,8	41,2	41,2	79,0	105,1	105,1
1916	64,1	50,3	50,4	80,5	102,6	102,4
1917	55,3	43,0	43,0	106,0	136,3	136,3
1918	54,5	42,1	42,1	113,4	146,8	146,8
1919	67,7	53,2	53,2	126,4	160,9	160,9
1920	51,6	39,9	39,9	219,2	283,4	283,5
1921	55,6	46,2	46,2	93,2	112,1	112,1
1922	65,0	56,1	56,1	89,8	104,1	104,1
1923	76,2	64,7	64,7	97,2	114,5	114,5
1924	66,7	68,3	68,3	116,6	113,9	113,9
1925	72,3	65,9	65,9	92,8	101,8	101,8
1926	89,8	84,4	84,4	83,9	89,2	89,2
1927	96,9	92,8	92,8	97,7	102,0	102,0
1928	95,8	94,1	94,1	99,4	101,2	101,2
1929	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1930	95,3	94,8	93,4	75,9	76,2	77,4
1931	81,0	81,2	78,0	67,3	67,1	69,9
1932	69,6	74,7	66,4	77,2	71,9	80,9
1933	84,5	90,6	83,8	91,4	85,2	92,1
1934	97,4	106,3	98,0	96,1	88,0	95,5
1935	108,2	115,7	107,4	91,5	85,6	92,2

	Cantidades			Deflactores de precio		
	Ponderación precios 1953	Ponderación precios 1929	Índice enlazado	Del índice de 1953	Del índice de 1929	Del índice enlazado
1936	116,6	121,4	114,9	89,2	85,8	90,7
1937	112,0	119,4	113,4	102,6	96,2	101,3
1938	107,2	107,3	103,3	93,7	93,6	97,2
1939	105,2	106,7	99,2	105,4	103,9	111,8
1940	92,3	90,7	82,7	121,2	123,4	135,3
1941	111,5	105,2	103,0	125,4	132,9	135,7
1942	81,6	96,9	73,6	159,2	134,0	176,5
1943	73,1	92,6	64,5	172,6	136,3	195,7
1944	82,1	91,5	74,6	189,3	169,8	208,3
1945	95,1	100,1	90,2	207,6	197,2	218,8
1946	115,9	115,7	112,3	250,8	251,3	258,9
1947	80,2	83,1	77,0	360,2	347,7	375,2
1948	80,0	87,1	79,9	381,4	350,3	381,9
1949	87,4	92,0	80,5	711,4	675,9	772,4
1950	103,2	102,6	99,5	836,4	841,3	867,5
1951	100,2	100,6	97,1	1.114,7	1.110,2	1.150,3
1952	108,3	103,5	109,2	997,7	1.044,0	989,5
1953	127,6	105,9	124,4	876,6	1.056,2	899,1
1954	140,6	121,3	136,3	1.077,9	1.249,4	1.111,9
1955	151,6	135,1	147,2	1.017,2	1.141,5	1.047,6
1956	171,1	150,2	164,8	1.040,0	1.184,8	1.079,8
1957	176,7	148,6	171,5	1.046,6	1.244,5	1.078,3
1958	179,6	141,1	174,1	1.113,7	1.417,6	1.148,9
1959	201,2	154,0	198,1	1.284,7	1.678,4	1.304,8
1960	283,2	217,9	284,3	1.257,8	1.634,7	1.252,9
1961	316,5	228,8	321,2	1.282,8	1.774,5	1.264,0
1962	332,7	235,4	342,8	1.328,0	1.877,0	1.288,9

Fuentes: Cuadros 1 y 6 para las columnas con ponderaciones de 1953. Cálculos análogos para otras ponderaciones. Véase el texto.

Cuadro 10

Tendencias de precios y cantidades para bienes básicos seleccionados

	Precio 1953/ Precio 1929	Producción 1962/ Producción 1929	Producción 1929/ Producción 1902
Derivados de petróleo	2,6	0,4	--
Petróleo	5,6	0,5	735,4
Vanadio	8,1	0,0	--
Plata refinada	10,8	1,2	14,8
Mineral de plata	10,8	3,6	0,9
Algodón	11,0	3,1	6,7
Cobre refinado	11,3	2,9	4.477,8
Lana	11,6	1,3	1,4
Mineral de cobre	11,8	5,8	0,4
Zinc refinado	12,1	--	--
Mineral de zinc	12,4	12,3	--
Otros productos pesqueros	13,0	--	--
Azúcar	14,9	1,3	3,2
Mineral de plomo	15,1	18,6	98,9
Plomo refinado	15,4	3,9	313,0
Mineral de hierro	21,3	--	--

Fuentes: Cuadros 1, 2, 5 y 6.

Cuadro 11

Exportaciones peruanas de fuentes peruanas (toneladas métricas)

	Algodón	Azúcar (1)	Azúcar (2)[1]	Cacao	Café	Corteza peruana	Lana de alpaca	Lana total	Lana de oveja
1900	7.246	110.695	112.223	--	1.454	--	--	3.535	--
1899	5.876	102.790	103.707	54	1.215	98	--	3.435	--
1898	6.712	103.718	--	618	1.245	48	--	3.489	--
1897	5.586	102.846	105.463	119	1.240	62	2.104	--	1.666
1896	4.718	--	71.735	--	713	--	--	2.544	--
1895	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1894	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1893	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1892	9.837	--	59.548	14	304	12	--	3.130	--
1891	4.766	--	37.140	18	191	40	--	2.831	--
1890	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1889	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1888	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1887	2.309	35.173	39.156	72	261	258	627	--	1.331
1886	--	--	53.011	--	--	--	--	--	--
1885	--	--	44.718	--	--	--	--	--	--
1884	--	--	28.000[3]	--	--	--	--	--	--

... *sigue*

... viene

	Algodón	Azúcar (1)	Azúcar (2)[1]	Cacao	Café	Corteza peruana	Lana de alpaca	Lana total	Lana de oveja
1877	2.898	41.749	--	22	69	694	1.583	--	1.483
1867[2]	4.166	4.944	5.389	--	--	--	--	--	--
1866[2]	1.381	2.036	2.310	--	--	--	--	--	--
1865[2]	38	3 (!)	--	--	--	--	1.046	--	654
1866	641	1.319	--	--	13	801	--	--	--
1865	4.271	3.586	--	--	374	731	--	--	--
1864	3.500	1.154	--	--	19	611	--	--	--
1863	1.114	3.020	--	--	8	801	--	--	--
1862	652	3.410	--	--	0	63	--	--	--
1851	290	902	--	--	--	376	--	1.155	--

Fuentes: Para 1900: Ministerio de Hacienda 1902: XLII. Para 1899-1900: Ministerio de Hacienda 1901: 71. Para 1898-1899: Superintendencia General de Aduanas 1899: XXX. Para 1896-1897: Superintendencia General de Aduanas 1897: 7, LIII. Para 1891-1892: Superintendencia General de Aduanas 1891 y 1892. Para 1887: Superintendencia General de Aduanas 1888. Para 1884-1886, solo azúcar: Superintendencia General de Aduanas 1887. Para 1877: Dirección de Estadística 1878c. Para 1866-1867 (Callao y Callao-Huanchaco): Ministerio de Hacienda 1868. Para 1860: Ministerio de Hacienda 1862. Para 1862-1866: Paz Soldán 1877. Para 1851: Ministerio de Hacienda 1952 [1852?].

1 Las cifras para el azúcar (2) incluyen concreto y chancaca.

2 1867 solo para el Callao y Huanchaco, 1866 solo para el Callao, 1865 para todo el país menos Paita.

3 La cifra para 1884 es 24.929 toneladas, sin incluir a Pacasmayo. Pacasmayo contribuyó con 14,8% de las exportaciones de azúcar en 1885 y 6,4% en 1886. Al inflar esta cifra a 28.000 se asume implícitamente que su contribución fue de 11% en 1884.

Cuadro 12

Las estadísticas de exportación peruanas comparadas con las importaciones de cinco de sus socios comerciales

	Azúcar	Algodón	Café	Lana
1900 Peruanas	110.695	7.246	1.215 (1899)	3.535
1900 5 países	94.525	5.214	636 (1899)	2.891
Ratio	1,17	1,39	1,91	1,22
1891-1892 Peruanas	48.344	7.302	248	2.981
1891-1892 5 países	43.210	5.369	379	3.153
Ratio	1,12	1,36	0,65	0,95
1877 Peruanas	41.749	2.898	69	4.525
1877 5 países	63.958	2.935	112	2.994
Ratio	0,65	0,99	0,62	1,51
1862-1866 Peruanas	2.502	2.035	83	5.293
1862-1866 5 países	2.462	381	28	2.860
Ratio	1,02	5,34	2,96	1,85
1851 Peruanas	902	290	0	1.155
1851 5 países	2.358	75	1	1.683
Ratio	0,38	3,87	0,0	0,69

Fuentes: Cuadros 11 y 14.

Cuadro 13

Exportaciones peruanas a cinco socios comerciales como porcentaje del total de exportaciones

	Algodón (%)	Azúcar (%)	Café (%)	Corteza peruana (%)	Cacao (%)	Lana de alpaca (%)	Lana Total (%)	Lana de oveja (%)
1899	97,0	97,8	95,6	100,0	--	100,0	--	100,0
1892	98,3	98,6	96,4	100,0	--	--	100,0	--
1891	99,8	91,6	95,8	--	38,9	--	99,6	--
1887	100	95,2	95,4	100,0	100,0	100,0	--	100,0
1877*	99,7	96,2	91,3	94,1%	100,0	99,5	--	99,9

Fuentes: Las citadas en cuadro 11.

* Cuatro en vez de cinco países (no incluye a Alemania).

Cuadro 14

Exportaciones peruanas totales para productos seleccionados
(toneladas métricas)

	Mineral de cobre	Cobre refinado	Mineral de estaño	Estaño refinado	Cacao	Café	Corteza peruana	Lana de oveja	Lana de alpaca	Algodón	Azúcar
1830	--	533	21	--	190	1	288	--	3	21	1.610
1831	--	94	--	--	1	--	184	--	--	26	1.610
1832	5	9	5	9	11	--	175	1	11	1	1.610
1833	--	146	20	--	--	--	83	5	7	--	1.610
1834	1	129	13	--	20	--	253	--	78	18	1.610
1835	206	45	--	--	788	--	36	--	--	27	1.610
1836	4	922	1	39	183	2	76	2	433	356	1.610
1837	125	3	--	130	422	187	155	--	869	186	1.610
1838	774	1.197	--	--	105	232	17	12	1.045	25	1.610
1839	971	1.640	58	22	113	--	26	55	975	676	1.610
1840	1.407	449	44	40	437	1	3	39	1.257	440	1.610
1841	1.687	859	77	18	134	--	70	65	1.426	674	1.610
1842	315	1.200	69	10	107	--	52	20	713	323	1.610
1843	766	549	30	28	45	--	125	28	1.150	165	1.610
1844	1.146	253	2	--	9	2	15	227	--	332	1.200
1845	1.754	139	26	12	46	5	236	1	1.207	435	1.623
1846	1.822	533	69	--	366	1	269	25	1.125	644	2.347
1847	1.417	729	29	5	201	808	294	41	1.644	165	2.063
1848	2.239	306	--	18	405	11	134	140	1.663	446	2.406
1849	1.732	2.599	27	18	16	37	262	52	1.439	196	1.425
1850	2.259	1.072	54	20	47	--	514	756	743	126	1.612

sigue...

... viene

	Mineral de cobre	Cobre refinado	Mineral de estaño	Estaño refinado	Cacao	Café	Corteza peruana	Lana de oveja	Lana de alpaca	Algodón	Azúcar
1851	3.127	902	99	72	--	1	275	775	908	75	2.358
1852	2.049	222	131	12	--	2	547	682	932	152	1.539
1853	5.279	275	76	75	--	152	233	860	911	427	1.409
1854	1.157	50	--	24	--	4	158	910	567	390	1.442
1855	1.537	527	31	14	26	5	253	1.030	585	299	1.149
1856	7.111	887	536	243	--	6	310	1.026	1.296	746	1.020
1857	5.433	727	354	150	--	7	354	1.397	1.014	432	890
1858	6.653	1.898	322	100	130	3	241	974	1.168	268	462
1859	6.508	922	466	102	--	19	115	1.647	1.115	322	819
1860	3.186	1.128	642	66	--	17	114	1.371	1.059	291	618
1861	6.109	3.458	379	74	--	--	122	1.451	1.266	338	885
1862	3.954	4.074	378	122	45	--	402	1.483	1.214	258	1.257
1863	3.552	1.283	321	56	--	36	695	1.489	1.258	229	1.615
1864	4.304	2.918	470	8	--	37	472	1.772	735	212	2.864
1865	7.066	540	572	18	--	4	661	1.511	1.082	596	1.463
1866	4.637	1.709	248	70	--	64	522	2.237	1.522	610	5.111
1867	2.745	1.887	208	75	--	--	352	2.797	1.436	2.109	3.431
1868	2.688	1.028	148	56	--	34	336	1.317	750	3.050	9.352
1869	1.211	1.329	56	65	2	38	270	1.282	1.351	1.116	12.479
1870	1.921	2.454	90	16	11	68	117	2.264	1.508	1.541	13.175
1871	87	1.090	152	288	15	60	190	2.012	1.399	3.624	13.141
1872	397	1.734	103	455	25	94	335	1.789	1.598	5.633	14.922
1873	1.059	1.765	736	393	62	109	491	1.332	1.767	5.241	21.696
1874	2.526	4.210	623	373	76	329	443	1.238	1.558	3.668	31.940
1875	2.737	492	301	205	93	229	454	1.865	1.638	3.375	55.549

1876	5.698	76	355	77	29	128	289	1.434	1.413	3.134	56.102
1877	7.271	1.807	245	93	20	112	575	1.494	1.500	2.935	63.958
1878	8.131	5.948	332	93	19	76	762	1.277	1.774	1.980	65.137
1879	4.691	1.744	123	47	28	129	621	1.181	1.665	3.609	83.497
1880	4.146	908	17	17	42	212	199	522	641	2.339	57.610
1881	4.205	1.636	96	36	58	34	812	713	805	2.031	44.469
1882	5.695	861	350	162	81	391	928	586	1.441	2.157	44.943
1883	3.415	689	786	58	57	410	251	822	638	2.117	34.514
1884	3.569	802	684	18	98	548	206	2.184	3.072	1.612	34.307
1885	2.474	835	533	11	76	491	150	1.212	1.708	2.175	46.260
1886	1.400	1.102	512	93	19	308	130	1.022	1.754	3.605	43.760
1887	1.045	270	1.223	130	14	319	171	1.159	1.938	2.514	36.240
1888	4.532	479	1.136	87	42	470	176	855	1.797	3.736	40.579
1889	3.574	157	826	125	51	282	197	1.320	2.048	3.439	52.667
1890	3.333	264	659	21	71	383	711	1.086	1.413	4.172	39.077
1891	3.558	403	938	20	34	293	908	1.429	1.813	4.766	38.445
1892	3.139	285	639	30	33	465	514	1.223	1.841	9.837	47.975
1893	3.423	809	194	3	27	347	601	1.651	2.042	8.008	44.367
1894	848	4.419	221	7	49	452	585	1.374	2.053	4.465	34.455
1895	3.770	1.123	67	--	23	544	352	1.228	1.653	5.038	58.723
1896	4.465	1.757	142	--	34	713	358	1.469	1.649	4.718	71.735
1897	4.735	2.336	161	--	20	1.240	108	1.393	2.064	5.586	102.846
1898	5.479	2.425	180	--	69	1.245	96	924	1.763	6.712	103.718
1899	3.562	4.343	428	--	42	1.215	39	1.104	1.921	5.876	102.790
1900	12.289	2.672	273	--	100	1.454	49	969	1.922	7.246	110.695

Fuentes: estadísticas de importación de los cuatro países de mayor importancia como destino de las exportaciones peruanas (cinco países después de 1880). Para referencias, véase la nota al pie 12. Véase el texto para detalles, inclusive el uso de estadísticas peruanas para algunos años del decenio final del siglo.

Cuadro 15
EXPORTACIONES DE GUANO

	TONELADAS DE REGISTRO	TONELADAS EFECTIVAS
1850	140.700	185.724*
1851	199.045	262.739*
1852	110.582	145.968*
1853	239.482	316.116*
1854	404.000	533.280*
1855	390.119	514.957*
1856	212.824	280.928*
1857	474.685	626.584*
1858	259.890	343.055*
1859	144.383	190.586*
1860	349.183	460.862*
1861	187.040	246.893*
1862	277.253	365.973
1863	318.022	419.789
1864	287.695	373.157
1865	332.613	439.049
1866	351.048	463.383
1867	373.739	493.335
1868	399.281	527.051
1869	455.262	590.947
1870	528.921	698.176
1871	215.152	363.200
1872	306.134	404.097

Fuente: Rodríguez 1921. Las cifras de toneladas de registro para 1855-1867 provienen del Ministerio de Hacienda 1868.

* Estimadas en 32% mayores que las toneladas de registro. Este ratio es usado por Rodríguez 1921: 90.

Cuadro 16

Embarques bajo los principales contratos guaneros

(toneladas efectivas desembarcadas en depósitos extranjeros)

	Consignación de EE. UU.	Consignación europea*	Dreyfus	Peruvian Guano Company	Total
1868	7.449	434.305	--	--	441.754
1869	8.740	512.233	--	--	520.973
1870	95.987	602.190	30.526	--	728.703
1871	66.850	326.774	221.044	--	614.668
1872	0	130.370	192.083	--	322.453
1873	7.169	5.415	211.527	--	224.111
1874	12.136	--	681.032	--	693.168
1875	17.957	--	216.984	--	234.941
1876	24.140	--	488.285	36.123	548.548
1877	21.536	--	336.265	156.157	513.958
1878	41.291	--	--	421.502	462.793
1879	--	--	--	--	87.987

Fuentes: Dirección de Rentas 1870, 1874, 1876, 1878a, 1879. Datos de consignaciones para 1870-1871: Dirección de Rentas 1872. Datos de Dreyfus para 1870-1871: Dancuart 1907: IX, 30. Cifra de la Peruvian Guano Company para 1878: Rodríguez 1913: XII, 60. Total 1879: Dirección de Rentas 1879, con las elaboraciones descritas en el texto.

* Incluye a Mauricio.

Cuadro 17

EMBARQUES TOTALES DEL GUANO (TONELADAS EFECTIVAS)

	CONTRATOS MAYORES	CONTRATOS MENORES*	TOTAL
1868	441.754	0	441.754
1869	520.973	3.157 Cuba- Puerto Rico	526.726
		2.596 China	
1870	728.703	?	728.703
1871	614.668	?	614.668
1872	322.453	4.507 Cuba - P. R.	326.960
1873	224.111	8.910 Cuba - P. R.	233.021
1874	693.168	8.652 Cuba - P. R	701.820
1875	234.941	8.187 Cuba - P. R.	245.693
		1.299 China	
		1.266 Bancos Asociados	
1876	548.548	6.658 Cuba - P. R.	575.476
		5.084 China	
		15.186 Bancos Asociados	
1877	513.958	10.370 Cuba - P. R.	541.222
		1.708 China	
		15.186 Bancos Asociados	
1878	462.793	9.511 Cuba - P. R.	504.134
		2.000 China	
		3.796 Bancos Asociados	
		26.034 Calderoni	
1879	87.987	0	87.987

Fuentes: Las mismas que en el cuadro 16.

* Los datos para los contratos menores están generalmente basados en las ventas. Los estimados para 1878 y para los Bancos Asociados están basados en interpolaciones de datos de la Dirección de Rentas 1879: (1) El contrato de los Bancos Asociados para consignaciones a Mauricio y las Antillas: 35.434 toneladas efectivas embarcadas, el contrato vigente desde el 1 de diciembre de 1875 hasta el 10 de abril de 1878. (2) El contrato Calderoni a Mauricio y las Antillas: 67.756 toneladas despachadas, de las cuales 24.366 previamente embarcadas por los Bancos Asociados y entregadas al nuevo consignatario, el contrato vigente desde el 10 de abril de 1878 hasta el 30 de junio de 1879. Cantidades embarcadas en 1879 ya incluidas en la cuadro 16. (3) Contrato Tijerina para China: 2.092 toneladas embarcadas (¿vendidas?) entre marzo de 1876 y diciembre de 1877, e "igual cantidad" en 1878.

Cuadro 18

Exportaciones del guano después de 1880

(toneladas métricas)

1880	0	1890	0
1881	0	1891	12.451
1882	0	1892	30.300
1883	83.767	1893	67.577
1884	23.932	1894	39.161
1885	19.075	1895	17.371
1886	69.858	1896	16.460
1887	12.158	1897	20.301
1888	41.971	1898	31.272
1889	39.100	1899	43.516
		1900	11.280

Fuentes: 1882-1889: véase el texto. 1890-1900: Dirección General de Estadística 1924: 91.

Cuadro 19

Producción y exportación de plata

	(1) Producción total (marcos)	(2) Exportaciones totales (marcos)	(3) Producción Cerro de Pasco (marcos)		(1) Producción total (kilos)	(2) Exportaciones totales (marcos)	(3) Producción Cerro de Pasco (marcos)
1830	213.691	--	95.261	1866	--	--	217.228
1831	250.188	--	135.135	1867	--	303.273	205.261
1832	356.551	--	219.378	1868	--	--	217.230
1833	340.213	--	257.069	1869	--	--	208.945
1834	341.804	--	267.126	1870	--	--	203.883
1835	--	--	276.774	1871	--	--	309.313
1836	--	--	244.404	1872	--	--	201.066
1837	--	--	235.856	1873	--	--	183.355
1838	--	--	251.932	1874	--	--	177.942
1839	--	--	279.620	1875	--	--	169.679
1840	--	--	307.213	1876	--	--	169.878
1841	--	--	356.118	1877	--	371.300	178.449
1842	--	--	387.918	1878	--	--	159.630
1843	--	--	325.458	1879	--	--	169.185
1844	--	--	274.602	1880	--	--	130.049
1845	--	--	251.039	1881	--	--	105.515
1846	--	--	281.011	1882	--	--	104.470
1847	--	407.460	245.307	1883	45.909	--	119.828
1848	--	397.992	272.994	1884	45.909	282.150	125.926
1849	--	382.365	229.889	1885	47.840	295.208	131.497
1850	--	305.415	219.548	1886	96.246	--	146.500

1851	--	416.972	235.702	1886	96.246	--	146.500
1852	--		218.558	1887	49.750	350.318	137.200
1853	--	--	238.423	1888	75.263	--	131.900
1854	--	--	202.695	1889	68.575	--	161.700
1855	--	--	257.928	1890	65.791	--	165.600
1856	--	--	218.856	1891	74.879	348.648	159.600
1857	--	--	201.207	1892	59.257	--	163.000
1858	--	--	202.825	1893	59.257	--	166.500
1859	--	--	203.445	1894	100.695	--	148.800
1860	--	251.977	194.435	1895	98.401	--	174.900
1861	--	97.601*	232.854	1896	119.682	--	172.735
1862	--	--	201.500	1897	101.997	--	158.781
1863	--	--	204.493	1898	165.000	--	125.088
1864	--	--	223.812	1899	203.000	--	--
1865	--	--	175.791	1900	226.973	--	--

Fuentes:
Columna 1: 1830-1834: producción de todas las cajas fiscales del Estado, como se reportan en Gran Bretaña. Board of Trade (Porter's Tables), Part VIII. 1838 (Londdres, 1840): 383. 1883-1900: Estados Unidos, Bureau of the Mint, varios números.
(Las cifras repetidas en la Columna 1 provienen de la fuente indicada. En Estados Unidos. Director of the Mint —Director de la Casa de Moneda— se basó en informes del cónsul norteamericano en Lima, y en los años en los cuales el cónsul no remitió su informe se utilizó el dato del año anterior).

Columna 2: 1847, 1851: Ministerio de Hacienda 1848 y 1952 [1852?]. La cifra para 8 meses de 1847 fue multiplicada por 1,5. 1848: Dancuart 1903: IV, 11. 1849-1850: Gran Bretaña. Board of Trade (Porter's Tables), *Supplement to Part XVIII - Sec. B. Statements Relating to Foreign Countries* (Londres, 1852): 992. 1860, 1861, 1867, 1884, 1885: Ministerio de Hacienda 1862, 1868 y 1886 (Anexo 20). 1877: Dirección de Estadística 1878c. 1887: Superintendencia General de Aduanas 1888: Anexo 36. 1891: Superintendencia General de Aduanas 1891: I, L, 487-488.
(Las cifras para 1848 y 1877 se derivaron de la suma de plata piña, plata sellada y metales de plata, todos convertidos al peso equivalente de plata piña a la tasa de 1 marco igual a S/.15,5. Los datos publicados para 1867 incluyen exportaciones solo del Callao y Huanchaco. Las cifras para otros puertos fueron estimados del promedio 1860-61. Las cifras para 1884, 1885, 1887 y 1891 incluyen exportaciones de mineral, cuyo contenido de plata fue estimado o por los datos de contenido fino asociados o por la proporcionalidad contenido fino/valor con la plata piña. Las cifras incluyen la plata sellada nacional pero no la extranjera o feble).

Columna 3: Producción en Cerro de Pasco solamente a través de los registros de la caja fiscal de Cerro de Pasco. Para 1830-1873: Paz Soldán 1877: 208. 1874-1878: du Chatenet 1880: 114-115. 1879-1885: *The Mineral Industry* 1893: II, 332. 1886-1895: Estados Unidos. Bureau of the Mint, varios números. 1896-1898: St. John: 15.
* El Callao no se incluye. Por lo tanto, se asume que esta cifra no incluye la producción de Cerro de Pasco.

Cuadro 20
Exportaciones de caucho
(kilos)

	Caucho	Jebe		Caucho	Jebe
1853	53	--	1882	150.757	--
1854	--	--	1883	155.437	--
1855	--	--	1884	540.529	--
1856	--	--	1885	840.609	126.228
1857	--	--	1886	1.000.406	143.000
1858	--	--	1887	699.829	80.792
1859	--	--	1888	465.722	993.441
1860	--	--	1889	675.000	316.000
1861	--	--	1890	1.095.625	42.746
1862	2.088	--	1891	1.282.841	187.849*
1863	4.889	--	1892	1.336.561	187.849
1864	1.736	--	1893	1.153.282	--
1865	1.381	--	1894	1.294.253	--
1866	11.487	--	1895	857.338	155.530
1867	8.449	--	1896	931.167	255.876
1868	3.699	--	1897	653.000	1.233.000
1869	24.353	--	1898	925.000	886.000
1870	58.584	--	1899	394.000	980.000
1871	--	--	1900	383.000	846.000
1872	--	--	1901	446.000	774.000
1873	--	--	1902	788.000	711.000
1874	--	--	1903	600.000	709.000
1875	--	--	1904	789.000	1.395.000
1876	--	--	1905	952.000	1.560.000
1877	--	--	1906	1.035.000	1.793.000
1878	--	--	1907	1.720.000	3.407.000
1879	--	--	1908	1.853.000	3.167.000
1880	83.766	--	1909	1.816.000	2.561.000
1881	94.550	--			

Fuente: Maúrtua 1911: 27.
* Las cifras de jebe que son repetidas para 1891 y 1892 provienen de la fuente original.

Cuadro 21

Exportaciones y producción de productos seleccionados

	Exportación de guano (toneladas)	Exportación de salitre (toneladas)	Exportación de caucho (toneladas)	Exportación total de oro (kilos)	Producción plata Cerro de Pasco (marcos)	Otra producción de plata (marcos)	Producción total de plata (marcos)
1830	--	860	--	736	95.261	118.430	213.691
1831	--	1.858	--	1.035	135.135	115.053	250.188
1832	--	2.415	--	1.035	219.378	137.173	356.551
1833	--	4.264	--	1.035	257.669	83.144	340.813
1834	--	6.799	--	1.035	267.126	74.678	341.804
1835	--	6.458	--	1.035	276.774	111.988*	388.762
1836	--	7.293	--	1.035	244.404	114.086*	358.490
1837	--	7.607	--	1.035	235.856	116.183*	352.039
1838	--	5.962	--	1.035	251.932	118.183*	370.115
1839	--	6.880	--	1.035	279.620	120.378*	399.998
1840	--	10.459	--	1.035	307.213	122.475*	429.688
1841	8.085	12.810	--	1.380	356.118	124.573*	480.691
1842	23.441	16.418	--	1.380	387.918	126.670*	514.588
1843	2.617	16.989	--	1.380	325.458	128.768*	454.226
1844	27.189	17.489	--	1.380	274.602	130.865*	405.487
1845	24.701	17.307	--	1.380	251.039	132.963*	384.002
1846	36.914	18.361	--	1.380	281.011	135.060*	416.071
1847	96.724	17.622	--	1.372	245.307	162.153	407.460
1848	107.356	22.314	--	1.380	272.994	124.998	397.992
1849	151.621	19.785	--	2.222	229.889	152.476	452.365
1850	185.724	23.545	---	813	219.548	85.867	305.415

sigue...

... viene

	Exportación de guano (toneladas)	Exportación de salitre (toneladas)	Exportación de caucho (toneladas)	Exportación total de oro (kilos)	Producción plata Cerro de Pasco (marcos)	Otra producción de plata (marcos)	Producción total de plata (marcos)
1851	262.739	31.713	--	944	235.702	181.270	416.972
1852	145.968	27.277	--	880	218.558	130.641*	349.199
1853	316.116	40.767	--	880	238.433	127.070*	365.503
1854	533.280	33.141	--	880	202.695	123.499*	326.194
1855	514.957	43.097	--	880	257.928	119.928*	377.856
1856	280.928	37.334	--	735	218.856	116.358*	335.214
1857	626.584	50.408	--	735	201.207	112.787*	313.994
1858	343.055	56.131	--	735	202.825	109.216*	312.041
1859	190.586	72.413	--	735	203.445	105.645*	309.090
1860	460.862	63.518	--	398	194.435	57.542	251.977
1861	246.893	62.331	--	1.140	232.854	97.601	330.455
1862	365.973	77.833	2,1	7	205.000	94.933*	299.933
1863	419.789	70.870	4,9	597	204.493	91.362*	295.855
1864	373.157	50.167	1,7	1.460	223.812	87.792*	311.604
1865	439.049	112.353	1,4	1.670	175.791	95.873*	271.664
1866	463.383	100.634	11,5	840	217.228	103.955*	321.183
1867	493.335	117.315	8,4	720	205.261	98.012	303.273
1868	441.754	87.699	3,7	720	217.230	120.118*	337.348
1869	526.726	69.324	24,4	720	208.945	128.199*	337.144
1870	728.703	135.397	58,6	720	203.883	136.281*	340.164
1871	614.668	165.872	--	720	309.313	144.362*	453.675
1872	326.960	220.198	--	720	201.066	152.444*	353.510
1873	233.021	288.133	--	720	183.355	160.525*	343.880
1874	701.820	257.384	--	720	177.942	168.607*	346.549
1875	245.693	332.557	--	720	169.679	176.688*	346.566
1876	575.476	192.101	--	990*	169.878	184.770*	354.648
1877	541.222	216.507	--	1.260	178.449	192.851	371.300
1878	504.134	270.249	--	810*	159.630	176.152*	335.782

1879	87.987	72.558	--	810*	169.185	190.570*	359.755
1880	--	--	83,8	810*	130.049	149.452*	279.501
1881	--	--	94,6	360	105.515	123.674*	229.259
1882	--	--	150,8	360	104.470	124.831*	229.301
1883	83.767	--	155,4	360	119.828	145.915*	265.743
1884	23.932	--	540,5	360	125.926	156.224	282.150
1885	19.075	--	1.041,3	452	131.497	163.711	295.208
1886	69.858	--	1.227,8	340	146.500	194.153*	340.653
1887	12.158	--	828,3	340	137.200	213.118	350.318
1888	41.971	--	2.045,3	316	131.900	207.101*	339.001
1889	39.100	--	1.177,4	280	161.700	201.083*	362.783
1890	--	--	1.163,6	208	165.600	195.066*	360.666
1891	12.451	--	1.581,5	213	159.600	189.048	348.648
1892	30.300	--	1.635,2	231	163.000	222.366*	385.366
1893	67.599	--	1.153,3	220	166.500	255.684*	422.184
1894	39.161	--	1.294,3	224	148.800	289.002	437.802
1895	17.371	--	1.104,6	350	174.900	252.928	427.828
1896	16.460	--	1.338,0	350*	172.735	347.598	520.333
1897	20.301	--	2.613,5	945	158.781	284.682	443.463
1898	31.272	--	2.333,7	945	125.088	592.387	717.475
1899	43.516	--	1.952,2	1.295	--	--	882.603
1900	11.280	--	1.728,1	1.633	--	--	986.833

*Estimados.

Fuentes:

Guano: 1841-1867: Cuadro 15 y Rodríguez 1921. 1868-1879: Cuadro 16 y las fuentes citadas allí. 1882-1889: Cuadro 18 y Rodríguez 1918: XX, 436a-460a. 1890-1900: Cuadro 18 y Dirección General de Estadística 1924: 91. También véase el texto.

Salitre: véase el texto. Cifras para 1860-61 de Ministerio de Hacienda 1862; 1874-1879 de Dirección de Rentas 1876, 1878b y 1879. Los demás años de Paz Soldán 1877: 465.

Oro: 1847, 1851: Ministerio de Hacienda 1848 y 1952 [1852?]. La cifra para 8 meses de 1847 fue multiplicada por 1,5. 1848: Dancuart 1903: IV, 11. 1849-1850: Gran Bretaña, Board of Trade (Porter's Tables), *Supplement to Part XVIII - Sec. B. Statements Relating to Foreign Countries* (Londres, 1852): 992. 1860-1861: Ministerio de Hacienda 1862. 1862-1866: Paz Soldán 1877: 756. 1877: Dirección de Estadística 1878c. 1891-1892: Superintendencia General de Aduanas 1891: I, L, 487-488.

8. 1897-1900: Estados Unidos. Bureau of the Mint, *Annual Report*. Los demás años, 1830-1875: Soetbeer 1879. Los demás años, 1881-1896: Estados Unidos. Bureau of the Mint, *Annual Report*. A partir de 1897 las cifras del Bureau of the Mint fueron compiladas sobre una base más exacta según lo reportado.

Caucho: Cuadro 20.

Plata: Cuadro 19 y las fuentes citadas allí. También véase el texto.

Cuadro 22

PRECIOS BRITÁNICOS Y PERUANOS

	UNIDADES BRITÁNICAS	PRECIOS DEL RU (UNIDADES BRITÁNICAS)		PRECIOS DEL RU (SOLES POR TONELADA MÉTRICA)		PRECIOS PERUANOS (SOLES POR TONELADA MÉTRICA)
		1870	1900	1870[1]	1900[1]	2.ª mitad, 1899
Algodón	£/cwt.	4,64	2,72	457	535,3	289,0
Café	£/cwt.	2,72	2,80	267,9	551,0	403,4
Corteza peruana	£/cwt.	9,28	4,092	914,1	805,3	800,0
Cocoa	£/1b.	,0221	,0322	243,5	709,7	420,7
Lana de oveja	£/1b.	,0414	,0320	456,2	705,3	547,0
Lana de alpaca	£/1b.	,117	,0485	1,289	1.068,9	1.083,0
Azúcar	£/cwt.	1,065	,539	104,9	106,0	99,1
Mineral de cobre	£/ton	13,42	15,7	66,0	154,5	299,9
Cobre refinado	£/ton	30,55	42,5	150,3	418,2	444,5
Min. de estaño	£/ton	55,0	55,68[2]	270,6	548[2]	739,2
Estaño refinado	£/cwt.	6,28	5,78[2]	618,6	1.140[2]	--
Mineral de oro	£/ton	--	11,3[3]	--	111,2[3]	--
Oro en polvo	£/ton	--	--	--	--	1.349.500
Guano	£/ton	13,3	5,43	65,4	53,4	--
Salitre	£/ton	--	8,19[2]	--	80,6[2]	--
Salitre	£/cwt.	,776	--	76,4	--	--
Mineral de plata	£/ton	51,2	--	504,3	--	--
Plata piña	£/ton	--	--	--	--	40.000
Caucho	£/cwt.	13,6[4]	16,135	1.113[4]	3.175	2.500

Fuentes: Gran Bretaña, Statistical Office 1871, Vol LXIII, Part II: 287. 1901, Vol. LXXVI, Parte II: 334. Superintendencia General de Aduanas 1899. El precio peruano del caucho de "Estadística… de Iquitos" en Superintendencia General de Aduanas 1899: 6a.

[1] Tipos de cambio: £1 = S/.5 en 1870; £1 = S/.10 en 1900.

[2] Importaciones de Chile.

[3] 1898.

[4] Importaciones de Brasil.

Cuadro 23

Estimados de precio del año base

(soles por tonelada métrica)

	1900	1870
Algodón	369	315
Café	403	196
Corteza	800	903
Cocoa	421	144
Lana de oveja	547	353
Lana de alpaca	1.083	1.289
Azúcar	99,1	98,1
Mineral de cobre	155	66
Cobre refinado	418	150
Mineral de estaño	548	271
Guano	40,6	49,7
Salitre	51,7	49,0
Caucho	2.500	876
Estaño refinado	1.140	6.119
Oro	1.371.000	675.700
Plata	40.600[1]	43.400[2]

Fuentes: Cuadro 22, con ajustes explicados en el texto.

1 S/.9,33/marco.

2 S/.10,0/marco.

Cuadro 24
ÍNDICES DE CANTIDADES DE EXPORTACIÓN
(PONDERACIONES DE PRECIOS PARA 1900. TODOS LOS PRODUCTOS, 1900 = 100)

	Todos los productos	Todos los productos menos guano y salitre	Guano	Salitre	Plata	Azúcar	Lana
1830	10	10	--	0,1	5,4	0,4	*
1831	11	11	--	0,3	6,4	0,4	--
1832	14	14	--	0,3	9,1	0,4	*
1833	14	13	--	0,6	8,7	0,4	*
1834	15	14	--	1,0	8,7	0,4	0,4
1835	16	15	--	0,9	9,9	0,4	--
1836	18	17	--	1,0	9,1	0,4	1,3
1837	19	18	--	1,1	9,0	0,4	2,6
1838	20	19	--	0,8	9,4	0,4	3,1
1839	22	21	--	1,0	10,1	0,4	3,0
1840	23	21	--	1,5	10,9	0,4	3,8
1841	28	25	0,9	1,8	12,2	0,4	4,3
1842	28	23	2,6	2,3	13,1	0,4	2,1
1843	25	22	0,3	2,4	11,6	0,4	3,4
1844	23	17	3,0	2,5	10,3	0,3	0,3
1845	26	21	2,7	2,4	9,8	0,4	3,6
1846	30	23	4,1	2,6	10,6	0,6	3,4
1847	38	24	10,7	2,4	10,4	0,6	4,9
1848	39	24	11,9	3,1	10,1	0,7	5,1
1849	49	29	16,8	2,8	11,5	0,4	4,3
1850	42	18	21,1	3,3	7,8	0,4	3,3
1851	56	22	29,1	4,5	10,6	0,6	3,8
1852	39	19	16,2	3,8	8,9	0,4	3,8
1853	62	21	35,1	5,7	9,3	0,4	4,0
1854	80	16	59,0	4,7	8,3	0,4	3,0
1855	82	19	57,1	5,1	9,6	0,3	3,3
1856	60	24	31,1	5,3	8,5	0,3	5,4
1857	98	21	69,3	7,1	8,0	0,2	5,1
1858	63	22	37,9	7,9	7,9	0,1	4,9
1859	53	22	21,1	10,2	7,9	0,2	5,7
1860	78	18	51,0	8,9	6,4	0,2	5,2
1861	63	27	27,3	8,8	8,4	0,2	5,9
1862	85	33	40,5	11,0	7,6	0,3	5,8
1863	78	22	46,5	10,1	7,5	0,4	5,9

	Todos los productos	Todos los productos menos guano y salitre	Guano	Salitre	Plata	Azúcar	Lana
1864	75	26	41,3	7,1	7,9	0,8	4,8
1865	90	26	48,6	15,8	6,9	0,4	5,4
1866	92	28	51,3	14,2	8,2	1,4	7,8
1867	95	24	54,6	16,5	7,7	0,9	8,4
1868	86	25	48,9	12,4	8,6	2,5	4,2
1869	93	25	58,3	9,8	8,6	3,4	5,9
1870	129	29	80,6	19,1	8,7	3,6	8,0
1871	123	31	68,0	23,4	11,5	3,5	7,1
1872	101	33	36,2	31,0	9,0	4,0	7,4
1873	102	36	25,8	40,6	8,8	5,9	7,2
1874	154	40	77,7	36,3	8,8	8,6	6,4
1875	116	42	27,2	46,9	8,8	15,0	8,0
1876	132	41	63,7	27,1	9,0	15,2	6,3
1877	139	48	59,8	30,5	9,4	17,3	6,7
1878	145	51	55,8	38,1	8,5	17,6	7,1
1879	71	51	9,7	10,2	9,2	22,6	6,8
1880	35	35	0,0	0,0	7,1	15,6	2,7
1881	31	31	0,0	0,0	5,8	12,0	3,4
1882	35	35	0,0	0,0	5,8	12,1	5,1
1883	38	28	9,3	0,0	6,8	9,3	3,1
1884	43	40	2,6	0,0	7,2	9,3	12,3
1885	44	42	2,1	0,0	7,5	12,5	6,9
1886	52	44	7,7	0,0	8,7	11,8	6,7
1887	41	39	1,4	0,0	8,9	9,8	7,5
1888	55	50	4,7	0,0	8,6	11,1	6,6
1889	52	48	4,3	0,0	9,2	14,2	8,0
1890	43	43	0,0	0,0	9,2	10,6	5,8
1891	50	49	1,4	0,0	8,9	10,4	8,0
1892	60	56	3,4	0,0	9,8	13,1	7,3
1893	60	52	7,5	0,0	10,7	12,1	8,5
1894	55	50	4,3	0,0	11,1	9,3	8,1
1895	54	52	1,9	0,0	10,9	15,9	6,7
1896	62	61	1,8	0,0	13,2	19,4	7,1
1897	83	81	2,3	0,0	11,3	27,8	8,2
1898	90	86	3,5	0,0	18,2	28,1	6,6
1899	92	87	4,8	0,0	22,4	27,8	4,4
1900	100	99	1,3	0,0	25,1	30,1	7,1

Fuentes: Cuadros 14, 21 y 23.

Cuadro 25

Ratios Bonilla/Hunt de índices de cantidad
(exportaciones de lana 1880-1889 = 100)

	Lana	Nitratos	Azúcar	Guano	Algodón	Cobre	Corteza
1833-1839	11/23	13/15	0/7	0/0	3/3	1/13	7/3
1840-1849	24/57	48/38	0/8	62/85	6/6	4/24	9/5
1850-1859	63/68	117/94	0/6	467/604	5/5	21/41	17/11
1860-1869	92/95	301/184	2/17	51/752	13/14	56/62	24/14
1870-1879	111/113	712/426	209/182	491/810	41/56	56/62	32/15
1880-1889	100/100	707/0	189/189	82/52	33/42	34/37	19/11
1890-1894	118/119	158/0	168/177	24/53	60/101	14/42	3/23

Fuentes: Cuadro 24, Bonilla 1967-68: 173, 178, 181.

Cuadro 26

ÍNDICES DE CANTIDADES DE LAS EXPORTACIONES TOTALES

(1870-1879 = 100)

	BONILLA	ESTE TRABAJO
1830-1839	2,1	13,1
1840-1849	9,6	25,5
1850-1859	41,6	52,8
1860-1869	60,4	68,9
1870-1879	100,0	100,0
1880-1889	72,6	35,1
1890-1896	36,5	45,3

Fuentes: Cuadro 24, Bonilla1967-68: 165.

Bibliografía

Adelman, M. A.

1972 *The World Petroleum Market*. Baltimore: Johns Hopkins Press.

Adler, John

1951 "The Fiscal System, the Distribution of Income, and the Public Welfare". En Kenyon Poole, ed., *Fiscal Policies and the American Economy*; pp. 359-421. Nueva York: Prentice-Hall.

Agarwala, A. N. y S. P. Singh, eds.

1973 [1958] *La economía del subdesarrollo*. Madrid: Tecnos (edición original: *The Economics of Underdevelopment.* Bombay: Oxford University Press, 1958).

Albert, Bill

1976 *An Essay on the Peruvian Sugar Industry, 1880-1920, and the Letters of Ronald Gordon, Administrador of the British Sugar Company in Cañete, 1914-1920*. Norwich: University of East Anglia.

Alberti, Georgio

1970 "Los movimientos campesinos". En Robert Keith y otros, *La hacienda, la comunidad y el campesino en el Perú*. Perú Problema n° 3; pp. 164-213. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

ALEMANIA. REICHSMINISTERIUM DES INNERN
1898 *Auswärtiger Handel des deutschen Zollgebiets nach Herkunfts- und Bestimmungs-Ländern in den Jahren 1880 bis 1896*. Berlín: Puttkammer & Mühlbrecht.

ALTAMIRANO, Nelson
1991 "La economia campesina de Puno, 1820-1840. Repercusiones de la presencia military y la producción textil". En *Allpanchis* XXIII (37); pp. 93-130.

ÁLVAREZ RODRICH, Augusto
1991 *Empresas estatales y privatización*. Lima: Editorial Apoyo.

AMSDEN, Alice
1992 [1989] *Corea, un proceso exitoso de industrialización tardía*. Bogotá: Norma (edición original: *Asia's Next Giant*. Nueva York: Oxford University Press, 1989).

ANDEAN TIMES
1973-1975 *Andean Times*, revista semanal. Lima.

ANÓNIMO
1793 "Apéndice de la Sociedad a la historia de Potosí". En *Mercurio Peruano* VII: n.º 214 (20 de enero de 1793); pp. 49-57.

1964 "Valor de lo que en un decenio, desde 1780 hasta 1789, han producido las minas de este reyno en plata y oro". En *Mercurio Peruano* IV: n.º 114 (5 de febrero de 1792), 91. Ed. facsimilar, Biblioteca Nacional del Perú. Traducción al inglés en Skinner (1805); pp. 58-60.

ARQUINIO, José y otros
1966 *Sociedad, cultura y economía en 10 áreas andino-peruanas: Asillo, Chumbao, Chuyao-Huaychao*. Serie Monográfica n° 17, octubre. Lima: Instituto Indigenista Peruano.

ARRIADA, Eduardo
1968 *New Life Tables for Latin American Populations in the Nineteenth and Twentieth Centuries*. Population Monograph Series 3. Berkeley: Institute of International Studies, University of California.

Arrús, Oscar F.
1925 *El costo de la vida en Lima y causas de su carestía.* Lima: La Opinión Nacional. Reimpreso como anexo en Derpich y otros 1985.

Asociación Peruana de la Industria Automotriz
[Varios números] *Boletín*. Lima.

Auty, Richard M.
1993 *Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis*. Londres: Routledge.

Bairoch, Paul
1971 "Les ecarts des niveaux de development economique entre pays developpes et pays sousdeveloppes de 1770 a 2000". En *Tiers Monde* XII (47), julio-septiembre; pp. 499-514.

1975 *The Economic Development of the Third World since 1900*. Berkeley: University of California Press (edición original: *Diagnostic de l'évolution économique du Tiers-monde, 1900-1966*. París: Gauthier-Villars, 1967).

Baldwin, Robert
1956 "Patterns of Development in Newly Settled Regions". En *The Manchester School of Economic and Social Studies* XXIV, mayo; pp. 161-179 (reimpreso en Carl Eicher y Lawrence Witt, eds., *Agriculture in Economic Development*. Nueva York: McGraw-Hill, 1964; pp. 238-251).

Ballantyne, Janet
1974 *The Political Economy of Peruvian Gran Minería*. Tesis de doctorado. Cornell Business School.

Banco Industrial del Perú
1967 *Situación de la industria manufacturera, 1966.* Lima.

1968 *Situación de la industria manufacturera.* Lima.

Banco Central de Reserva del Perú-BCRP
1931-1999 *Boletín mensual del Banco Central de Reserva del Perú*. Lima: BCR.

1934-presente *Memoria*, anual. Lima: BCR.

1947-1962 *Renta Nacional del Perú*. Lima: BCR), anual. Los tomos citados son:
1949 *Renta Nacional del Perú, 1942-1947.* Lima: BCR.
1951 *Renta Nacional del Perú, 1942-1949.* Lima: BCR.
1953 *Renta Nacional del Perú, 1942-1951*. Lima: BCR.
1956 *Renta Nacional del Perú, 1942-1954*. Lima: BCR.
1958 *Renta Nacional del Perú, 1942-1957*. Lima: BCR.
1962 *Renta nacional del Perú, 1942-1960*. Lima: BCR.

1966 *Cuentas Nacionales del Perú 1950-1965.* Lima: BCR.

1968 *Cuentas Nacionales del Perú, 1950-1967.* Lima: BCR.

1970 *Cuentas nacionales del Perú 1960-1969*, 2 t. Lima: BCR.

1976 *Cuentas nacionales del Perú 1960-1974.* Lima: BCR.

Banco Interamericano de Desarrollo-BID
1967-2008 *Progreso económico y social en América Latina*, anual. Washington: BID.

Banco Interamericano de Desarrollo-BID y otros
2007 *La equidad fiscal en los países andinos.* Lima: Comunidad Andina. Disponible en: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=828244>.

Banco Mundial (International Bank for Reconstruction and Development)
1950 *The Basis of a Development Program for Colombia*. Washington: Banco Mundial.

1978-presente *Informe sobre el desarrollo mundial*, anual. Washington: Banco Mundial.

2003 *World Development Report 2003. Sustainable Development in a Dynamic World*. Washington: Banco Mundial.

2004 *World Development Report 2005 A Better Investment Climate for Everyone*. Washington: Banco Mundial.

BAPTISTA, Asdrúbal
2006 *Bases cuantitativas de la economía venezolana 1830-2002*. Caracas: Fundación Empresas Polar.

BAQUÍJANO DEL CARILLO, José (Cephalio)
1964 "Disertación histórica y política sobre el comercio del Perú". En *Mercurio Peruano*, I: n.º 23-31 (20 de marzo al 17 de abril, 1791); pp. 209-289. Ed. facsimilar, Biblioteca Nacional del Perú. Traducción al inglés en Skinner 1805; pp. 80-135.

BARANSON, Jack
1969 *Automotive Industries in Developing Countries*. Baltimore: Johns Hopkins Press.

BARDHAN, P. K. y T. N. SRINIVASAN
1971 "Cropsharing Tenancy in Agriculture: A Theoretical and Empirical Analysis". En *American Economic Review*, LXI (1), marzo; pp. 48-64.

BARGALLÓ, Modesto
1955 *La minería y la metalurgia en la América española durante la época colonial*. México: Fondo de Cultura Económica.

BARRACLOUGH, Solon
1966 "Agricultural Policy and Land Reform". Conference on Key Problems of Economic Policy in Latin America, University of Chicago (mimeo).

BARRANTES, Roxana y Javier IGUIÑIZ, eds.
2008 *La investigación económica y social en el Perú, 2004-2007. Balance y priodidades para el futuro*. Lima: Consejo de Investigación Económica y Social.

BARRO, Robert y J. W. Lee
1993 "International Comparisons of Educational Achievement". En *Journal of Monetary Economics*, XXXII (3), diciembre; pp. 363-394.

2000 *International Data on Educational Attainment: Updates and Implications*. Disponible en: <http://www.economics.harvard.edu/faculty/barro/workpapers_barro>.

Basadre, Jorge
1931 *Perú: problema y posibilidad*. Lima: F. y E. Rosay.

1969 *Historia de la República del Perú*, 16 t., más tomo bibliográfico. Lima: Editorial Universitaria (6.ª ed.).

Basche, James R.
1970 *Measuring Profitability of Foreign Operations*. Nueva York: The Conference Board.

Beckford, George L.
1972 *Persistent Poverty. Underdevelopment in Plantation Economies of the Third World*. Nueva York: Oxford University Press.

Belaúnde Terry, Fernando
1959 *La conquista del Perú por los peruanos*. Lima: Tawantinsuyu (en inglés: *Peru's Own Conquest*. Lima: American Studies Press, 1965).

1965 *"El Perú construye": mensaje presentado al Congreso Nacional por el Presidente Constitucional de la República, Arquitecto Fernando Belaúnde Terry, el 28 de julio de 1965*. Lima: Minerva.

Belaúnde, Víctor Andrés
1963 [1931] *La realidad nacional*. Lima: P. L. Villanueva (3.ª ed.) (1.ª ed., París: Le Livre Libre, 1931).

Bell, William S.
1985 *An Essay on the Peruvian Cotton Industry, 1825-1920.* Working Paper n.º 6. Liverpool: University of Liverpool, Centre for Latin American Studies.

Beltrán, Pedro
1956 "Foreign Loans and Politics in Latin America". En *Foreign Affairs* XXXIV (2), enero; pp. 297-304.

Berry, Albert
1971a "Land Distribution, Income Distribution, and the Productive Efficiency of Colombian Agriculture". En Economic Growth Center Discussion Paper n.º 108, marzo. Yale University (mimeo).

1971b "Some Implications of Elitist Rule for Economic Development in Colombia". En Gustv Ranis, ed., *Government and Economic Development*. New Haven: Yale University Press; pp. 3-26.

1990 "International Trade, Government, and Income Distribution in Peru since 1870". En *Latin American Research Review* XXV (2); pp. 31-59.

BÉRTOLA, Luis y otros

1998 *El PBI de Uruguay 1870-1936 y otras estimaciones*. Montevideo: Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales.

BEST, Lloyd

1968 "Outlines of a Model of Pure Plantation Economy". En *Social and Economic Studies* XVII (3), septiembre; pp. 283-326.

BHAGWATI, Jagdish

1988 "Export-Promoting Trade Strategy: Issues and Evidence". En *World Bank Research Observer* III (1), enero; pp. 27-57.

BIANCHI, Andrés

1992 "Independencia del banco central: principios generales y la experiencia chilena". Fotocopiado.

BIRNBERG, Thomas y Stephen RESNICK

1975 *Colonial Development: An Econometric Study*. New Haven: Yale University Press.

BISHOP, George

1961 "The Tax Burden by Income Class, 1958". En *National Tax Journal* XIV (1), marzo; pp. 41-58.

BOLLINGER, William

1971 *The Rise of United States Influence in the Peruvian Economy, 1869-1921*. Tesis de magíster. UCLA.

BOLOÑA, Carlos

1993 [1981] *Políticas arancelarias en el Perú*. Lima: Instituto de Economía de Libre Mercado (edición original: *Tariff policies in Peru, 1880-1980*. Tesis de doctorado. Universidad de Oxford, 1981).

BONILLA, Heraclio
1967-68 "La coyuntura comercial del siglo XIX en el Perú". En *Revista del Museo Nacional* XXXV; pp. 159-187.

1970 *Aspects de l'histoire economique et sociale du Perou au 19e siecle, 1821-1879.* Tesis de doctorado. Universidad de París.

1974a "La expansión comercial británica en el Perú". En *Revista del Museo Nacional* XL; pp. 253-275 (reimpreso en Bonilla 1980a).

1973 "Auguste Dreyfus y el monopolio del guano". En *Revista del Museo Nacional* XXXIX (reimpreso en Bonilla, *Guano y burguesía en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1974; pp. 67-116).

1974b *Guano y burguesía en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

1980a *Un siglo a la deriva*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

1980b "El problema nacional y colonial del Perú en el contexto de la Guerra del Pacífico". En *Un siglo a la deriva*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

BONILLA, Heraclio, comp.
1975 *Gran Bretaña y el Perú: Informes de los cónsules británicos: 1826-1900*, 4 t. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

BOTTOMLEY, Anthony
1966 "Monopolistic Rent Determination in Underveloped and Rural Areas". En *Kyklos* XIX (1); pp. 106-117.

BOURRICAUD, François
1966 "Structure and Function of the Peruvian Oligarchy". En *Studies in Comparative International Development* II (2); pp. 17-31.

1967 *Poder y sociedad en el Perú contemporáneo*. Buenos Aires: Editorial Sur (edición original: *Pouvoir et société dans le Pérou contemporain*. Paris: A. Colin, 1967).

BOURRICAUD, François y otros
1969 *La oligarquía en el Perú*. Peru Problema n.º 2. Lima: Moncloa-Campodónico para el Instituto de Estudios Peruanos.

BOWMAN, Isaiah
1912 *The Andes of Southern Peru*. Nueva York: American Geographical Society.

BRADFORD, Colin
1986 "East Asian 'Models': Myths and Lessons". En J. P. Lewis y V. Kallab, eds., *Development Strategies Reconsidered*. New Brunswick: Transaction Books; pp. 115-128.

BRADSHAW, Marie T.
1969 "U. S. Exports to Foreign Affiliates of U.S. Firms". En *Survey of Current Business* IL (5), Part 1, mayo; pp. 34-51.

BRAVO Bresani, Jorge
1969 "Mito y realidad de la oligarquía peruana". En Bourricaud y otros 1969.

BRETON, Albert
1964 "The Economics of Nationalism". En *Journal of Political Economy*, LXXII (3), agosto; pp. 376-386.

BROGGI, J. A.
1925a "Movimiento económico de la industria minera del Perú en 1924. 1.ª parte. Minas metálicas". En *Boletín Oficial de Minas y Petróleo* (*BOMP*) n.º 8. Lima: Torres Aguirre.

1925b "Movimiento económico de la industria minera del Perú en 1924. 2.ª parte. Combustibles y sustancias no-metálicas". En *Boletín Oficial de Minas y Petróleo (BOMP)* n.º 10. Lima: Torres Aguirre.

BROWN, Kendall
1990 "Price Movements in Eighteenth-Century Peru-Arequipa". En Lyman Johnson y Enrique Tandeter, eds., *Essays on the Price History of Eighteenth-Century Latin America.* Albuquerque: University of New Mexico Press; pp. 173-200.

BROWN, Martin S. y John BUTLER
1968 *The Production, Marketing and Consumption of Copper and Aluminum*. Nueva York: Preager.

BROWN, Wilson
1965 *Governmental Measures Affecting Exports in Peru, 1945-1962: A Study of Policy and its Making*. Tesis de doctorado. Fletcher School of Law and Diplomacy, Tufts University.

BRUNDENIUS, Claes
1972 The Anatomy of Imperialism: The Case of the Multinational Mining Corporations in Peru". En *Journal of Peace Research* IX (3); pp. 189-207.

BURGA, Manuel
1976 *De la encomienda a la hacienda capitalista*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

1989 "El Perú central 1770-1860. Disparidades regionales y la primera crisis agricola republicana". En Reinhard Liehr, ed., *América Latina en la época de Simón Bolívar*. Berlín: Colloquium Verlag; pp. 227-310.

BURGA, Manuel y Alberto FLORES-GALINDO
1979 *Apogeo y crisis de la República Aristocrática*. Lima: Ediciones Rikchay Perú.

BUSINESS LATIN AMERICA
1966-presente *Business Latin America*. revista semanal. Nueva York: Business International Corporation.

BUSINESS WEEK
[Varios años] *Business Week*, revista semanal. Nueva York: McGraw-Hill.

BUSTAMANTE, Juan
1867 *Los indios del Perú*. Lima: J. M. Monterota.

BUSTAMANTE Y RIVERO, José Luis
1949 *Tres años de lucha por la democracia en el Perú*. Buenos Aires: Artes Gráficas.

CABELLO, Pedro M.
1871 *Guía política eclesiástica y militar del Perú para el año de 1871*. Lima: Católico.

CÁCERES, José F.
1925 "El problema racial en el Perú y la inmigración asiática". En *Boletín de la Sociedad Geográfica de Lima*, XLII.

CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA
1929-1966 *Boletín Mensual de la Cámara de Comercio de Lima*. Lima.

CAMPRUBÍ ALCÁZAR, Carlos
1957 *Historia de los bancos en el Perú (1860-1879)*. Lima: Editorial Lumen.

CARDOSO, Fernando Henrique y Enzo FALETTO
1967 *Dependencia y desarrollo en América Latina*. Santiago: ILPES.

CARETAS
1950-presente *Caretas*, revista semanal o quincenal. Lima.

CAREY, James
1964 *Perú and the United States: 1900-1962*. Notre Dame, Ind.: University of Notre Dame Press.

CASTRO POZO, Hildebrando
1947 *El yanaconaje en las haciendas piuranas*. Lima: Compañía de Impresiones y Publicidad.

CAVES, Richard
1966 "'Vent for surplus' Models of Trade and Growth". En Robert Baldwin, ed., *Trade, Growth, and the Balance of Payments*. Chicago: Rand McNally; pp. 95-115.

1982 *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

CENTRO LATINOAMERICANO DE DEMOGRAFÍA-CELADE
1968-2005 *Boletín Demográfico*, semestral

CÉSPEDES DEL CASTILLO, Guillermo
1946 "Lima y Buenos Aires. Repercusiones económicas y políticas de la creación del Virreinato del Plata". En *Anuario de Estudios Americanos*, III; pp. 667-874.

1954 "La renta del tabaco en el Virreinato del Perú". En *Revista histórica* XXI; pp. 138-163.

Cisneros, César

1907 "Censo de la Provincia de Yungay". En *Boletín de la Sociedad Geográfica de Lima* XXI (4); pp. 470-476.

Clark, Gregory

2001 "Farm Wages and Living Standards in the Industrial Revolution: England, 1670-1869". En *Economic History Review* 54(3); pp. 477-505.

2005 "The Condition of the English Working Class, 1209-2004". En *Journal of Political Economy* 113 (6); pp. 1307-1340.

2007a "Farm Wages, Population, and Economic Growth, England, 1209-1869". En *Economic History Review* 60 (1); pp. 97-135.

2007b *A Farewell to Alms. A Brief Economic History of the World.* Princeton: Princeton University Press.

Clavero, José

1896 *El tesoro del Perú*. Lima: Torres Aguirre.

Cline, William R.

1970 *Economic Consequences of a Land Reform in Brazil.* Ámsterdam: North Holland Publishing Company.

Coatsworth, John

1979 "Características generales de la economía méxicana en el siglo XIX". En Enrique Florescano, ed., *Ensayos sobre el desarrollo económico de México y América Latina (1500-1975)*. México: Fondo de Cultura Económica; pp. 171-186.

1989 "The Decline of the Mexican Economy, 1800-1869". En Reinhard Liehr, ed., *América Latina en la época de Simón Bolívar*. Berlín: Colloquium Verlag; pp. 27-53.

1998 "Economic and Institutional Trajectories in Nineteenth-Century Latin America". En John Coatsworth y Alan Taylor, eds., *Latin*

America and the World Economy Since 1800. Cambridge: Harvard University Press; pp. 23-54.

Collver, O. Andrew
1965 *Birth Rates in Latin America: New Estimates of Historical Trends and Fluctuations*. Berkeley: Institute of International Studies, University of California.

Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas-CEPAL
1964-1972 *Boletín estadístico de América Latina*, semestral. Nueva York: Naciones Unidas.

1972 *Economic Survey of Latin America 1970*. Nueva York: Naciones Unidas.

Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola-CIDA
1966a *Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola: Chile*. Washington: Unión Panamericana.

1966b *Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola: Colombia*. Washington: Unión Panamericana.

1966c *Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola: Perú*. Washington: Unión Panamericana.

Commission for International Development
1969 *Partners in Development* (Informe Pearson). Nueva York: Praeger.

Commission to Study the Fiscal System of Venezuela
1959 *The Fiscal System of Venezuela*. Baltimore: Johns Hopkins Press.

Confederación Nacional de Comerciantes-CONACO
1972 *Régimen industrial del Perú*. Lima: CONACO.

Conrad, Alfred y John Meter
1958 "The Economics of Slavery in the Ante Bellum South". En *Journal of Political Economy* LXVI (2), abril; pp. 95-130.

1964 *The Economics of Slavery*. Chicago: Aldine.

CONTRERAS, Carlos

1984 “Mineros, arrieros, y farrocarril en Cerro de Pasco, 1870-1904”. En *HISLA* IV (2) (reimpreso en Contreras 2004a).

1986 *La fuerza laboral minera y sus condiciones de funcionamiento. Cerro de Pasco en el siglo XIX*. Documento de Trabajo n.º 16. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

1995 *Los mineros y el Rey: los Andes del norte, Hualgayoc 1770-1825.* Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

2002 “Notas sobre la historiografía económica en el Perú”. En Javier Flores y Rafael Varón, eds., *El hombre y los Andes: homenaje a Franklin Pease* Vol. I. Lima: PUCP; pp. 179-194.

2004a *El aprendizaje del capitalismo. Estudios de historia económica y social del Perú republicano*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

2004b “Las contribuciones fiscales en la formación del Perú republicano”. En Contreras 2004a: 49-74.

2010 “La minería en el Perú en la época colonial tardía, 1700-1824”. En Carlos Contreras, ed., 2010: 103-168.

CONTRERAS, Carlos, ed.

2010 *Compendio de historia económica del Perú,* 3 t. Lima: BCRP, Instituto de Estudios Peruanos.

COOK, Noble David

2010 [1981] *La catástrofe demográfica andina: Perú 1520-1620*. Lima: PUCP (edición original: *Demographic Collapse. Indian Peru 1520-1620*. Cambridge: Cambridge University Press, 1981).

COOK, Sherburne F.

1939 “The Smallpox Epidemic of 1797 in Mexico”. En *Bulletin of the History of Medicine* VII: n.º 8, octubre; pp. 937-969.

COOPER, Richard

1968 *The Economics of Interdependence*. Nueva York: McGraw-Hill.

COPELLO, Juan y Luis PETRICONI
1971 *Estudios sobre la independencia económica del Perú*. Lima: Biblioteca Peruana de Historia Económica (edición original: Lima: El Nacional, 1876).

CORBO, Vittorio
1988 "Problems, Development Theory, and Strategies of Latin America". En Gustav Ranis y T. Paul Schutlz, eds., *The State of Development Economics: Progress and Perspectives*. Oxford: Basil Blackwell; pp. 145-182.

CORREA, Percy
1993 "Evolución de las exportaciones, importaciones, y términos de intercambio". En *Ciencia Económica* XIV (29), enero/abril; pp. 19-42. Universidad de Lima.

CORREO
1962-presente *Correo*, periódico diario. Lima.

CORTÉS CONDE, Roberto
1973 *Hispanoamérica: la apertura al comercio mundial*. Buenos Aires: Paidós (edición en ingles: *The First Stages of Modernization in Spanish America*. Nueva York: Harper, 1974).

CORTÉS CONDE, Roberto y Shane HUNT, eds.
1985 *The Latin American Economies. Growth and the Export Sector 1880-1930*. Nueva York: Holmes & Meier.

CORTÉS CONDE, Roberto y Stanley STEIN, eds.
1977 *Latin America: A Guide to Economic History 1830-1930*. Berkeley: University of California Press.

COTLER, Julio
1968 "La mecánica de la dominación interna y del cambio social en la sociedad rural". En José Matos y otros, *Perú problema*. Lima: Francisco Moncloa; pp. 53-197 (edición en ingles: "The Mechanics of Internal Domination and Social Change in Peru". En *Studies in Comparative International Development* III (12) 1967-68; pp. 229-246).

1970 "Haciendas y comunidades tradicionales en un contexto de movilización política". En Robert Keith y otros, *La hacienda, la*

comunidad y el campesino en el Perú. Perú Problema n.° 3. Lima: Instituto de Estudios Peruanos; pp. 135-163.

1978 *Clases, Estado y nación en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

COTLER, Julio y Felipe PORTOCARRERO
1969 "Peru: Peasant Organizations". En Henry A. Landsberger, ed., *Latin American Peasant Movements*. Ithaca: Cornell University Press; pp. 297-322.

COUNCIL OF THE AMERICAS
1973 *Andean Pact: Definition, Design, and Analysis*. Nueva York.

CRAIG, Wesley W., Jr.
1969 "Perú: The Peasant Movement of La Convención". En Henry A. Landsberger, ed., *Latin American Peasant Movements*. Ithaca: Cornell University Press; pp. 274-296.

CRESPO RODAS, Alberto
1955-1956 "La mita de Potosí". En *Revista Histórica* XXII; pp. 169-182.

CRUCHAGA, Miguel
1929 [1886] *Salitre y guano*. Madrid: Reus.

CUADROS Y VILLENA, Carlos
1949 "El arriendo y la reforma agraria en la provincia de La Convención". En *Revista Universitaria* XXXVIII (96). Cuzco.

CUBA, Elmer
2008 "Crecimiento y política macroeconómica". En Barrantes e Iguiñiz 2008: 21-56.

CHAPLIN, David
1967 *The Peruvian Industrial Labor Force*. Princeton: Princeton University Press.

DU CHATENET, Mauricio
1880 *Estado actual de la industria minera en el Cerro de Pasco*. Anales de Construcciones Civiles y de Minas del Perú I (2). Lima: Imp. del Universo de Prince y Buxó.

CHEUNG, Steven N. S.
1969 *The Theory of Share Tenancy*. Chicago: University of Chicago Press.

CHEVALIER, François
1975 [1952] *La formación de los grandes latifundios en México. Tierra y sociedad en los siglos XVI y XVII*. México: Fondo de Cultura Económica (edición original: *La formation des grandes domains au Mexique. Terre et société au XVI-XVII siécles*. París: Institut d'Ethnologie, 1952. En inglés: *Land and Society in Colonial Mexico. The Great Hacienda*. Berkeley: University of California Press, 1963).

CHILE. OFICINA CENTRAL DE ESTADÍSTICA
1844-1910 *Estadística comercial de la República de Chile*. Valparaíso: varias imprentas. Publicación anual.

CHOCANO, Magdalena
2010 "Población, producción agraria, y mercado interno, 1700-1824". En Contreras, ed. 2010: 19-101.

DANCUART, P. Emilio
1902 *Anales de la hacienda pública del Perú* (Lima). Tomo II. Lima, Guillermo Stolte.

1903a *Anales de la hacienda pública del Perú* (Lima). Tomo III. Lima: Imprenta del Estado.

1903b *Anales de la hacienda pública del Perú* (Lima). Tomo IV. Lima: Guillermo Stolte.

1903c *Anales de la hacienda pública del Perú* (Lima). Tomo V. Lima: La Revista.

1904 *Anales de la hacienda pública del Perú* (Lima). Tomo VI. Lima: La Revista.

1905 *Anales de la hacienda pública del Perú* (Lima). Tomo VII. Lima: Gil.

1906 *Anales de la hacienda pública del Perú* (Lima). Tomo VIII. Lima: La Revista.

1907 *Anales de la hacienda pública del Perú* (Lima). Tomo IX. Lima: La Revista.

1908 *Anales de la hacienda pública del Perú* (Lima). Tomo X. Lima: La Revista.

Dávalos y Lissón, Pedro

1901 "La industria minera". En *El Ateneo* IV, n.º 19; pp. 35-117.

1926 *La primera centuria*, t. IV. Lima: Gil.

Davenport, John

1956 "Why Peru Pulls Dollars". En *Fortune LIV* (5), noviembre; pp. 130-134, 178-188.

Davis, Tom

1962 "The Growth of Output, Employment, Capital Stock, and Real Wages in Basic Sectors of the Chilean Economy". En *Economic Developments in South America*, Hearings before the Subcommittee on Inter-American Economic Relationships of the Joint Economic Committee, 10-11 de mayo. Washington: GPO.

Dax, Paul

1967 *The Latin American Latifundium-A Theoretical Approach*. Inédito. Tesis de bachiller. Woodrow Wilson School, Princeton University.

1971 *The Plot Plantation System and the Theory of Land Tenure*. Tesis de doctorado. Department of Economics. Columbia University.

1972 *The Latin American Hacienda-Minifundio System: A Theoretical Aproach* (mimeo).

De la Melena, Germán

1963 "El capital extranjero y el desarrollo de la economía peruana". En *Boletín del Banco Central de Reserva del Perú*, septiembre; pp. 11-15.

De la Puente Uceda, Luis F.

1965 "The Peruvian Revolution: Concepts and Perspectives". En *Monthly Review* XVII (6), noviembre; pp. 12-28.

De las Casas, Pedro; Ángel de las Casas y Augusto Llosa
1970 *Análisis de la participación de la comunidad industrial en el capital social de la empresa*. Lima: Universidad del Pacífico, Centro de Investigaciones Interdepartamental (mimeo).

De Lavalle, Hernando
1965 *A Statement of the Laws of Peru in Matters Affecting Business*. Washington: Unión Panamericana.

De Osma, Felipe
1972 [1912] *Informe que sobre las Huelgas del Norte: presenta al gobierno su Comisionado*. Lima: Biblioteca Peruana de Historia Económica dirigida por Pablo Macera (edición original: Lima: Casa Nacional de Moneda, 1912).

Deane, Phyllis y W. A. Cole
1962 *British Economic Growth, 1688-1959: Trends and Structure*. Cambridge: Cambridge University Press.

Derpich, Wilma, José Luis Huiza y Cecilia Israel
1985 *Lima años 30. Salarios y costo de vida de la clase trabajadora*. Lima: Fundación Friedrich Ebert.

Deustua, José
1986 *La minería peruana y la iniciación de la República, 1820-1840*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

2000 *The Bewitchment of Silver. The Social Economy of Mining in Nineteenth-Century Peru*. Athens OH: Ohio University Center for International Studies.

Deutsch, Karl
1960 "The Propensity for International Transactions". En *Political Studies* VIII (2), junio; pp. 147-155.

Diamond, Walter H.
1967 "How U.S. Business has Handled the 1962 Revenue Act: Escape Hatches Uncovered". En *Journal of Taxation* XXVI, junio; pp. 363-368.

DIAZ-ALEJANDRO, Carlos
1982 "Latin America in Depression, 1929-1939". En Mark Gersovetz y otros, eds., *The Theory and Experience of Economic Development*. Londres: Allen and Unwin; pp. 334-355.

DIÉGUES, Héctor
1969 "Argentina y Australia: Algunos aspectos de su desarrollo económico". *Desarrollo Económico* VII (32), enero/marzo; pp. 543-563.

DICKINSON, H. W. y Arthur TITLEY
1934 *Richard Trevithick: The Engineer and the Man*. Cambridge: Cambridge University Press.

DOBYNS, Henry F.
1963 "An Outline of Andean Epidemic History to 1720". En *Bulletin of History of Medicine* XXXVII: n.º 6 (noviembre-diciembre); pp. 493-515.

1966 "Estimating Aboriginal American Population: An Appraisal of Techniques with a New Hemispheric Estimate". En *Current Anthropology* VII: n.º 4 (octubre); pp. 395-416.

DOMAR, Evsey
1970 "The Causes of Slavery or Serfdom: A Hypothesis". En *Journal of Economic History* XXX (1), marzo; pp. 18-32.

DORNBUSCH, Rudiger y Sebastián EDWARDS, eds.
1992 [1991] *Macroeconomía del populismo en la América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica (edición original: *The Macroeconomics of Populism in Latin America*. Chicago: University of Chicago Press, 1991).

DRAKE, Paul
1989 *Money Doctor in the Andes; The Kemmerer Missions 1923-1933*. Durham: Duke University Press.

1991 "Comment". En Dornbusch y Edwards 1992 (1991): 35-40.

DUERR, Michael
1972 *Tax Allocations and International Business*. Nueva York: The Conference Board.

DUFFIELD, A. J.
1877 *Peru in the Guano Age: Being a Short Account of a Recent Visit to the Guano Deposits*. Londres: R. Bentley.

DUNN, William E.
1925 *Peru. A Commercial and Industrial Handbook*. U. S. Department of Commerce, Bureau of Foreign and Domestic Commerce. Trade Promotion Series n.º 25. Washington: Government Printing Office.

ECKAUS, R. S.
1955 "The Factor Proportions Problem In Underdeveloped Countries". En *American Economic Review* XLV (4), septiembre; pp. 539-565 (reimpreso en Agarwala y Singh 1973 [1958]).

EINAUDI, Luigi
1966 "Changing Contexts of Revolution in Latin America". Santa Monica CA: Rand Corporation (mimeo).

EINAUDI, Luigi, ed.
1974 *Beyond Cuba: Latin America Takes Charge of its Future*. Nueva York: Crane, Russak.

EINHORN, Jessica Pernitz
1974 *Expropriation Politics*. Lanham MD: Lexington Books.

EL COMERCIO
1839-presente *El Comercio*, periódico diario. Lima.

ESCOBAL, Javier y Marco CASTILLO
1994 *Sesgos en la medición de la inflación en contextos inflacionarios: el caso peruano*. Lima: GRADE.

ESTADOS UNIDOS. BUREAU OF THE CENSUS
2004 *Statistical Abstract of the United States: 2004-2005*. Washington: Government Printing Office.

ESTADOS UNIDOS. BUREAU OF MINES
1882-1931 *Mineral Resources of the United Status* anual. Washington: GPO.

1932-presente *Minerals Yearbook* anual. Washington: GPO.

ESTADOS UNIDOS. BUREAU OF THE MINT
1859-1994 *Annual Report of the Director of the Mint to the Secretary of the Treasury*. Anual. Washington: GPO.

ESTADOS UNIDOS. DEPARTMENT OF COMMERCE
1921-presente *Survey of Current Business*, revista mensual. Washington: GPO.

ESTADOS UNIDOS. DEPARTMENT OF COMMERCE. BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS
1972 *U. S. Direct Investment Abroad 1966. Part II: Investment Position, Financial and Operating Data. Group 2. Preliminary Report of Foreign Affiliates of U.S. Manufacturing Industries*, enero. Washington: GPO.

ESTADOS UNIDOS. DEPARTMENT OF COMMERCE, BUREAU OF FOREIGN AND DOMESTIC COMMERCE
1930 "American Direct Investments in Foreign Countries". En *Trade Information Bulletin* n.º 731.

1938 "American Direct Investments in Foreign Countries -1936". En *Economic Series* n.º 1.

ESTADOS UNNIDOS. DEPARTMENT OF COMMERCE. OFFICE OF BUSINESS ECONOMICS
1963 *Balance of Payments Statistical Supplement* (ed. rev.). Washington: Department of Commerce.

1970 *U. S. Direct Investments Abroad 1966. Part I: Balance of Payment Data*, diciembre. Washington: GPO.

ESTADOS UNIDOS. DEPARTMENT OF THE TREASURY
1867-1970 *The Foreign Commerce and Navigation of the United States*, anual. Washington: GPO (anuarios anteriores con menos detalle: *Report of the Secretary of the Treasury on the Commerce and Navigation of the United States*, anual, 1822-1866).

ESTADOS UNIDOS. DEPARTMENT OF THE TREASURY, INTERNAL REVENUE SERVICE
1969 *Statistics of Income, 1962. Supplemental Report. Foreign Income and Taxes Reported on Corporation Income Tax Returns*. Washington: GPO.

Estados Unidos. Embajada de EE. UU. en el Perú
1967 “Some Factors Bearing on New Mining Ventures in Perú”, 23 de marzo (mimeo).

Esteves, L.
1971 [1882] *Apuntes para la historia económica del Perú* (ed. facsímilar). Lima: Centro de Estudios de Población y Desarrollo (edición original: Lima: Imp. Calle de Huallaga, 1882).

Evans, Peter
1979 *Dependent Development* (Princeton, Princeton University Press)

Expreso
1961-presente *Expreso*, periódico diario. Lima.

Faivre, Jean-Paul
1959 “Le début des exportations de guano péruvienne (1841-1849)”. En *Revue d’Histoire Economique et Social* XXXVII (1); pp. 113-135.

Farnsworth, Charles
1967 “The Application and Impact of Tax Incentives for Industrial Promotion in Peru”. Lima: BCR (mimeo).

Favre, Henri
1964 “Evolución y situación de las haciendas en la región de Huancavelica”. En *Revista del Museo Nacional* XXXIII; pp. 237-257 (reimpreso en Henri Favre y otros, La hacienda en el Perú. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1967).

1969 “El desarrollo y las formas de poder oligárquico en el Perú”. En Borricaud y otros 1969: 90-147.

Febres Villaroel, Oscar
1964 “La crisis agrícola del Perú en el último tercio del siglo XVIII”. En *Revista histórica*, XXVII; pp. 102-199.

Fei, J. C. H. y Gustav Ranis
1964 *Development of the Labor Surplus Economy*. Homewood IL: Richard Irwin.

FERNÁNDEZ BACA, Marco
1973 *El Contrato de Operaciones Modelo Perú*. Lima: Departamento de Relaciones Públicas de Petróleos del Perú.

FERRARI, César
1989 "Public Savings and Investment in Peru and the Dominican Republic". En BID, *Informe de 1989*; pp. 194-221.

FERRERO, Rómulo
1955 *Comentarios acerca de los impuestos en el Perú; artículos publicados en el diario* La Prensa, *en los meses de junio, julio y agosto de 1954*. Lima: Tipografía Peruana.

FIGUEROA, Adolfo
1975 "La redistribución del ingreso y de la propiedad en el Perú, 1968-1973". En Richard Webb y Adolfo Figueroa, *Distribución del ingreso en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos; pp. 111-167.

FISHER, John R.
1977 *Minas y mineros en el Perú colonial, 1776-1824*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos (edición original: *Silver Mines and Silver Miners in Colonial Peru, 1776-1824*. Liverpool: Centre for Latin-American Studies, University of Liverpool, 1977).

1981 [1970] *Gobierno y sociedad en el Perú colonial: el régimen de las Intendencias, 1784-1814*. Lima: PUCP (edición original: *Government and Society in Colonial Peru. The Intendant System 1784-1814*. Londres, Athlone Press, 1970).

FISHLOW, Albert
1966 *American Railroads and the Transformation of the Antebellum Economy*. Cambridge, Harvard University Press.

FITCHETT, Delbert
1966 *Investment Strategies in Peruvian Agriculture; Some Recent Experiences in Development Planning*. Memorando RM-4791-AID, junio. Santa Mónica, CA: RAND Corporation.

FITZGERALD, E. V. K.
1976 *The State and Economic Development: Peru since 1968*. Cambridge: Cambridge University Press.

FLORES, Ramiro Alberto
2010 “Fiscalidad y gastos de gobierno en el Perú borbónico”. En Contreras, ed., 2010: 295-469.

FLORESCANO, Enrique
1969 *Precios del maíz y crisis agrícolas en México (1708-1810)*. México: El Colegio de México.

FOGEL, Robert
1964 *Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History*. Baltimore: Johns Hopkins Press.

1986 “Nutrition and the Decline of Mortality since 1700: Some Preliminary Findings”. En S. L. Engerman y R. E. Gallman, eds., *Long-term Factors in American Economic Growth*. Chicago: University of Chicago Press; 439-556.

2004 *The Escape from Hunger and Premature Death, 1700-2100*. Cambridge: Cambridge University Press.

FRANCIA. DIRECTION GENERALE DES DOUANES
1825-1895 *Tableau général du commerce de la France avec ses colonies et les puissances étranger es pendant l’année…*, anual. París: Impr. royale (continuado en el siglo XX como *Tableau général du commerce et de la navigation*).

FRANK, André Gunder
1978 [1967] *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*. México: Siglo Veintiuno (5.ª ed.) (edición original: *Capitalism and Underdevelopment in Latin America. Historical Studies of Chile and Brazil*. Nueva York: Monthly Review Press, 1967.

FUENTES, Manuel A.
1858 *Estadística general de Lima*. Lima: M. N. Corpancho.

FUENTES, Manuel, ed.
1859 *Memorias de los Virreyes que han gobernado el Perú durante el tiempo del coloniaje español*, 6 t. Lima: Felipe Bailly.

FUKUYAMA, Francis
1989 "The End of History?". En *The National Interest* (16), verano; pp. 3-18.

FURTADO, Celso
1962 [1959] *Formación económica del Brasil*. México: Fondo de Cultura Económica (edición original: *Formacao económica do Brasil* (Rio de Janeiro: Editôra Fundo de Cultura, 1959. Edición en inglés: *The Economic Growth of Brazil*. Berkeley: University of California Press, 1963).

GANTZ, David A.
1977 "The Marcona Settlement: New Forms of Negotiation and Compensation for Nationalized Property". En *The American Journal of International Law* LXXI (3), julio; pp. 474-493.

GARCÍA-BRYCE, Iñigo
2008 *República con ciudadanos: los artesanos de Lima, 1821-1879*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos (edición original: *Crafting the republic: Lima's artisans and nation building in Peru, 1821-1879*. Albuquerque: University of New Mexico Press, 2004).

GARCÍA-SAYAN, Diego
1975 *El caso Marcona: Análisis histórico-jurídico de los contratos*. Lima: DESCO.

GARLAND, Alejandro
1895 *La industria azucarera en el Perú (1550-1895)*. Lima: Imprenta del Estado.

1902 "La industria del petróleo en el Perú en 1901". En B*oletín del Cuerpo de Ingenieros de Minas del Perú (BCIM)*, n.º 2. Lima: Torres Aguirre.

1905 *Reseña lndustrial del Perú*. Lima: La Industria.

GEREFFI, Gary
1986 [1983] *Industria farmacéutica y dependencia en el Tercer Mundo*. México: Fondo de Cultura Económica (edición original: *The Pharmaceutical Industry and Dependency in the Third World*. Princeton: Princeton: University Press, 1983).

GERMANÁ, César
1972 “Si es Bayer... ¿es bueno?”. En *Sociedad y Política* I (2), octubre; pp. 31-33.

GIBBON, Lardner
1854 *Exploration of the Valley of the Amazon*, vol. 2. U. S. House of Representatives, 33.avo Congreso, primera sesión, documento ejecutivo n.º 53. Washington: R. Armstrong.

GILLESPIE, W. Irwin
1965 “Effect of Public Expenditures on the Distribution of Income”. En Richard Musgrave, ed., *Essays in Fiscal Federalism*. Washington: Brookings Institution; pp. 122-186.

GOLDSMITH, Raymond
1986 *Brasil 1850-1984: Desenvolvimiento Financeiro sob um Século de Inflação*. Sao Paulo: Harper & Row do Brasil.

GONZALES, Michael
1985 *Plantation Agriculture and Social Control in Northern Peru, 1875-1933*. Austin: University of Texas Press.

GONZALES DE OLARTE, Efraín y Javier IGUÍÑIZ, eds.
2009 *Desarrollo económico y bienestar: homenaje a Máximo Vega-Centeno*. Lima: PUCP.

GÓMEZ, Rosenfo
1964 “Peru: The Politics of Military Guardianship”. En Martin Needler, ed., *Political Systems of Latin America*. Princeton: Van Nostrand; pp. 291-316.

GONZALES DE OLARTE, Efraín y Lilian SAMAMÉ
1991 *El péndulo peruano*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

GOOTENBERG, Paul
1989 “Niveles de precios en Lima del siglo XIX: algunos datos e interpretaciones”. En *Economía* XII (24), diciembre; pp. 137-205 (edición original: “Carneros y Chuño: Price Levels in Nineteenth Century Peru”. En *Hispanic American Historical Review* LXX (1) febrero, 1990; pp. 1-56).

1995 [1991] *Población y etnicidad en el Perú republicano: siglo XIX, algunas revisiones*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos (edición original: "Population and Ethnicity in Early Republican Peru: Some Revisions". En *Latin American Research Review* XXVI (3), 1991; pp. 109-157).

1997 [1989] *Caudillos y comerciantes: la formación económica del Estado peruano, 1820-1860*. Cuzco: Centro de Estudios Regionales Andinos Bartolomé de Las Casas (edición original: *Between Silver and Guano*. Princeton: Princeton University Press, 1989).

1998 [1993] *Imaginar el desarrollo: las ideas económicas en el Perú poscolonial*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos y BCRP (edición original: *Imagining development : economic ideas in Peru's "fictitious prosperity" of guano, 1840-1880*. Berkeley : University of California Press, 1993).

Gordon, Nathan
1971 "Tax Aspects of U.S. Foreign Direct Investment". En U. S. Commission on International Trade and Investment Policy, *United States International Economic Policy in an Interdependent World, Report to the President and Papers Submitted to the Comisión*, vol. I. Washington: GPO.

Gran Bretaña. Board of Trade
1820-1852 *Tables of the revenue, population, commerce, &c. of the United Kingdom, and its dependencies. Compiled from official returns. Presented to both Houses of Parliament by command of Her Majesty*. ("Porter's Tables"). Publicación aproximadamente anual. Londres: Clowes and Sons para HMSO.

1853-1870 *Annual Statement of the Trade and Navigation of the United Kingdom with Foreign Countries and British Possessions in the Year*, anual. Londres: HMSO. Publicado como parte de Parliament, House of Commons, Accounts and Papers (en años posteriores este anuario fue emitido, con ligero cambio de título, por otros entes del gobierno británico, hasta 1969).

Gran Bretaña, Parliament. House of Commons
1847 Sessional Papers LXIV. Londres.

GRAÑA, Francisco

1916 *La población del Perú a través de la historia*. Lima: Tip. del Centro Editorial.

GRIFFIN, Keith

1972 [1969] *Subdesarrollo en Hispanoamérica*. Buenos Aires: Amarrortu (edición original: *Underdevelopment in Spanish America*. London: Allen y Unwin, 1969).

GUERRA Y SÁNCHEZ, Ramiro

1964 [1927] *Sugar and Society in the Caribbean*. New Haven: Yale University Press (edición original: *Azúcar y población de las Antillas*. La Habana: Cultural S. A., 1927).

HAENKE, Tadeo

1901 *Descripción del Perú*. Lima: El Lucero.

HAGGARD, Stephan

1990 *Pathways from the Periphery*. Ithaca: Cornell University Press.

HAGGARD, Stephan y Robert KAUFMAN

1992 "The State in the Initiation and Consolidation of Market-Oriented Reform". En Louis Putterman and Dietrich Reuschemeyer, eds., *State and Market in Development. Synergy or Rivalry*? Boulder: Lynne Rienner; pp. 221-240.

HAMILTON, Earl

1975 [1934] *El tesoro americano y la revolución de precios en España, 1501-1650*. Barcelona: Ariel (edición original: *American Treasure and the Price Revolution in Spain, 1501-1650*. Cambridge: Harvard University Press, 1934).

HANSON, James

1972 "Agricultural Productivity and the Distribution of Land: The Venezuela Case". En Economic Growth Center Discussion Paper n.º 148, junio. Yale University (mimeo).

HARBERGER, Arnold

1971 "On Measuring the Social Opportunity Cost of Labour". En *International Labour Review* CIII (6), junio; pp. 559-579.

Harris, John y Michael Todaro
1970 "Migration, Unemployment, and Development: A Two-Sector Analysis". En *American Economic Review* LX (1); pp. 126-142.

Haughton, Jonathan
2007 "Informe de equidad fiscal de Perú; evaluación de la incidencia de los impuestos y el gasto en el Perú". En BID 2007: 296-354.

Haya de la Torre, Víctor Raúl
1936 *El antiimperialismo y el APRA*. Santiago: Ediciones Ercilla (2.ª ed.).

Hayn, Rolf
1957 "Peruvian Exchange Controls: 1945-1948". En *Inter-American Economic Affairs* X (4), primavera; pp. 47-70.

Helmer, M.
1950 "Commerce et industrie au Perou a la fin du XVIIIme siecle". En *Revista de Indias* X: 41, julio-septiembre; pp. 519-526.

Herbold, Carl
1973 *Developments in the Peruvian Administrative System, 1919-1930: Modern and Traditional Qualities of Government under Authoritarian Regimes.* Tesis de doctorado. Universidad de Yale.

Herndon, William Lewis
1854 *Exploration of the Valley of the Amazon*, vol. 1. U. S. House of Representatives, 33.avo Congreso, primera sesión, documento ejecutivo n.º 53. Washington: R. Armstrong.

Himes, James
1972 *The Utilization of Research for Development: Two Cases Studies in Rural Modernization and Agriculture in Peru*. Tesis de doctorado. Woodrow Wilson School: Universidad de Princeton.

Hinrichs, Harley
1966 *A General Theory of Tax Structure Change during Economic Development*. Cambridge: Harvard Law School.

Hirschman, Albert
1961 [1958] *La estrategía del desarrollo económico*. México: Fondo de Cultura Económica (edición original: *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press, 1958).

1963 [1961] "Ideologías de desarrollo ecónomico en América Latina". En Hirschman, ed., *Controversia sobre Latinoamérica: ensayos y comentarios*. Buenos Aires: Instituto Torcuato di Tella (edición original: *Latin American Issues: Essays and Comments*. Nueva York: Twentieth Century Fund: 1961; pp. 3-42).

1964 [1963] *Estudios sobre la política económica en América Latina: en ruta hacía el progreso*. Madrid: Aguilar (edición original: *Journeys Toward Progress*. Nueva York, Twentieth Century Fund, 1963).

1969 [1967] *El comportamiento de los proyectos de desarrollo*. México: Siglo XXI (edición original: *Development Projects Observed*. Washington: Brookings Institution, 1967).

1977 "A Generalized Linkage Approach to Development, with Special Reference to Staples". En *Economic Development and Cultural Change* XXV (Supplement); pp. 67-98 (reimpreso en *Essays in Trespassing. Economics to Politics and Beyond*. Cambridge: Cambridge University Press, 1981; pp. 59-97. También en *De la economía a la política y más allá: ensayos de penetración y superación de fronteras*. México: Fondo de Cultura Económica, 1984).

Hobsbawm, Eric J. E.

1969 "A Case of Neo-Feudalism: La Convención, Perú". En *Journal of Latin American Studies* I (1), mayo; pp. 31-50.

Humboldt, Alexander von

1811 *Essai Politique sur le Royaume de la Nouvelle Espagne*. París.

Humphreys, Macartan; Jeffrey Sachs y Joseph Stiglitz, eds.

2007 *Escaping the Resource Curse*. Nueva York: Columbia University Press.

Humphreys, R. A., ed.,

1940 *British Consular Reports on the Trade and Politics of Latin America, 1824-1826*, Camden Third Series, vol. LXIII. Londres: Royal Historical Society.

Hunt, Shane

1967 "The Growth Performance of Peru". Universidad de Princeton (mimeo).

1971 “Distribution, Growth, and Government Economic Behavior in Peru”. En Gustav Ranis, ed., *Government and Economic Development*. New Haven: Yale University Press; pp. 375-416.

1973a “Price and Quantum Estimates of Peruvian Exports 1830-1962”. Discussion Paper n.º 33, enero. Research Program in Economic Development, Princeton University.

1973b *La evaluación de la inversión extranjera en América Latina*. Bogotá: Fedesarrollo (edición en inglés: “Evaluating Direct Foreign Investment in Latin America”. En *Einaudi* 1974; pp. 149-161).

1974 “Direct Foreign Investment in Peru under the *Ancien Regime*”. Trabajo presentado a una conferencia a la Universidad de Cambridge, UK, junio (mimeo).

1980 “Evolución de los salarios reales en el Perú, 1900-1940”. En *Economía* III (5), junio; pp. 83-123.

1984 [1973] “Guano y crecimiento en el Perú del siglo XIX”. En *Revista Latinoamericana de Historia Económica y Social (HISLA)*, n.º 4, 2do. semestre; pp. 35-92 (edición original: “Growth and Guano in Nineteenth Century Peru”. Discussion Paper n.º 34. Research Program in Economic Development, Princeton University, febrero de 1973).

1990 “Ahorro e inversion en la economía peruana”. En Alejandro Toledo, ed., *Cómo financiar el crecimiento*. Lima: ESAN; pp. 371-417.

1996 “Crecimiento económico a largo plazo: Perú y América Latina en el contexto mundial”. En *Boletín de Opinión Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES)*, n.º 29, noviembre; pp. 14-18.

2002 “Catching Up in Education During the Twentieth Century: The United States and Latin America”. Trabajo presentado en la conferencia de homenaje a Albert Berry, Toronto, abril. Disponible en: <http://www.utoronto.ca/plac/conf_papers_berry.html>.

Jacobsen, Nils

1989 “Taxation in Early Republican Peru, 1821-1851: Policy Making between Reform and Tradition”. En Reinhard Liehr, ed., *América*

Latina en la época de Simón Bolívar. Berlín: Colloquium Verlag; pp. 311-339.

1993 *Mirages of Transition*. Berkeley: University of California Press.

Jara, Álvaro
1966 *Tres ensayos sobre economía minera hispanomericana*. Santiago: Universidad de Chile, Centro de Investigaciones de Historia Americana.

Johnson, Harry
1967 "A Theoretical Model of Economic Nationalism in New and Developing States". En Harry Johnson, ed., *Economic Nationalism in Old and New States*. Chicago: University of Chicago Press; pp. 1-16.

Joint Tax Program (de la OEA y el BID)
1965 *Fiscal Survey of Colombia*. Baltimore: Johns Hopkins Press.

1969 *Estudio fiscal del Perú*. Washington: Unión Panamericana.

Kaufman, Robert y Barbara Stallings
1991 "The Political Economy of Latin American Populism". En Dornbusch y Edwards 1992 (1991): 15-34.

Keesing, Donald
1969 "Structural Change Early in Development: Mexico's Changing Industrial and Occupational Structure from 1895 to 1950". En *Journal of Economic History* XXIX (4), diciembre; pp. 716-738.

Keith, Robert G.
1970 "Origen del sistema de hacienda. El caso de Chancay". En Robert Keith y otros, *La hacienda, la comunidad y el campesino en el Perú*. Perú Problema n.° 3. Lima: Instituto de Estudios Peruanos; pp. 13-60.

1971 "Encomienda, Hacienda and Corregimiento in Spanish America: A Structural Análisis". En *Hispanic American Historial Review* LI (3), agosto; pp. 431-446.

KINDELBERGER, Charles P.
1962 *Foreign Trade and the National Economy*. New Haven: Yale University Press.

KLARÉN, Peter F.
1970 *La formación de las haciendas y los orígenes del APRA*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos (edición en inglés: *Modernization, Dislocation and Aprismo*. Austin: University of Texas Press, 1973).

KLEIN, Herbert
1994 *Fiscalidad real y gastos de gobierno: el virreinato del Perú 1680-1809.* Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

KLEU, Sebastiaan J.
1967 *Import Substitution in the South African Automobile Industry*. Tesis de doctorado. Harvard Business School.

KLINGE, Gerardo
1924 *La industria azucarera en el Perú*. Lima: Torres Aguirre.

KORNGOLD, Isidoro y José MAIMAN
1969 *La industria de ensamblaje automotriz en el Perú* (mimeo).

KRAVIS, Irving; Alan HESTON y Robert SUMMERS
1982 *World Product and Income: International Comparisons of Real Gross Product*. Baltimore: Johns Hopkins Press/Banco Mundial.

KRÜGGELER, Thomas
1991 "El doble desafío: Los artesanos del Cusco ante la crisis regional y la constitución del régimen republicano (1824-1869)". En *Allpanchis* XXIII (38); pp. 13-65.

KUBLER, George
1946 "The Quechua in the Colonial World". En Julian Steward, ed., *Handbook of South American Indians*, t. II. Smithsonian Institution, Bureau of American Ethnology, Bulletin n.° 143. Washington: Government Printing Office; pp. 331-410.

1952 *The Indian Caste of Peru, 1795-1940*. Institute of Social Anthropology, Publication n.° 14. Washington: Smithsonian Institution.

Kuczynski, Pedro Pablo
1980 *Democracia bajo presión económica: El primer gobierno de Belaúnde*. Lima: Mosca Azul (edición original: *Peruvian Democracy under Economic Stress*. Princeton: Princeton University Press, 1977).

Kuczynski-Godard, Maxime H.
1946a *A propósito del saneamiento de los valles yungas del Cuzco: La Convención, Lares, y Ocobamba*. Lima: s.e.

1946b "Un latifundio del sur: una contribución al conocimiento del problema social". En *América Indígena* (México) VI (3), julio; pp. 257-274.

Kuznets, Simon
1941 *National income and its composition, 1919-1938,* 2 t. Nueva York: National Bureau of Economic Research.

1956 "Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations. I. Levels and Variability of Growth". En *Economic Development and Cultural Change* V (1), octubre; pp. 5-94.

1962 "Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations: VII. The Structure of Consumption". En *Economic Development and Cultural Change* X (2, parte II), enero; pp. 3-92.

Langdon, Gee
1968 *Don Roberto's Daughter*. Londres: Chatto & Windus.

La Prensa
1903-1984 *La Prensa*, periódico diario. Lima.

La Tribuna
1931-presente *La Tribuna*, periódico diario. Lima.

Latin America
1967-1976 *Latin America*, revista semanal. Londres: Latin American Newsletters.

Lavalle, Hernando de
1965 *A Statement of the Laws of Peru in Matters Affecting Business*. Supplement n.º 1. Washington: Unión Panamericana.

LEQUANDA, Joseph Ignacio de

1793 "Descripción geográfica de la ciudad y partido de Truxillo". En *Mercurio Peruano*, VIII: n.º 247-254, 16 de mayo al 9 de junio; pp. 36-99.

LEFF, Nathaniel

1972 "A Technique for Estimating Income Trends from Currency Data and an Application to Nineteenth-Century Brazil". En *Review of Income and Wealth XVIII* (4), diciembre; pp. 355-368.

LEVIN, Jonathan

1964 *Las economías de exportación: Esquema de su desarrollo en perspectiva histórica*. México: UTEHA (edición original: *The Export Economies*. Cambridge: Harvard University Press, 1960).

LEWIS, Cleona

1938 *America's Stake in Foreign Investments*. Washington: Brooklings Institution.

LEWIS, W. Arthur

1970 "The Export Stimulus". En *Tropical Development, 1880-1913.* Londres: Allen & Unwin; pp. 13-45 (publicado simultáneamente por Evanston IL: Northwestern University Press).

1973 [1954] "Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra". En Agarwala y Singh, comp., 1973 [1959] (edición original: "Economic Development with Unlimited Supplies of Labor". En *Manchester School* XXII (2), mayo de 1954; pp. 139-191).

LIMA, CONSEJO PROVINCIAL

1870 *Datos e Informes sobre las causas que han producido el alza de los precios de los artículos que se consumen en la capital*. Lima: Imprenta del Estado.

LINDQUIST, John

1972 "The Merits of Forced Divestment: The Experience of the Andean Group". Research Program in Economic Development Discussion Paper n.º 31, octubre. Universidad de Princeton (mimeo).

LINDQVIST, Sven

1969 *The Shadow: Latin America Faces the Seventies*. Harmondsworth (UK): Pelican Latin American Library.

Lockhart, James
1969 "Encomienda and Hacienda: The Evolution of Great Estate in the Spanish Indies". En *Hispanic American Historical Review* IL (3), agosto; pp. 411-429.

Lohmann Villena, Guillermo
1949 *Las minas de Huancavelica en los siglos XVI y XVII*. Sevilla: Escuela de Estudios Hispano-Americanos.

Lowenthal, Abraham, ed.
1975 *The Peruvian Experiment*. Princeton: Princeton University Press.

Macario, Santiago
1964 "Protectionism and Industrialization in Latin America". En *Economic Bulletin for Latin America* IX (1), marzo; pp. 61-101.

Macera, Pablo
1971 "Feudalismo colonial americano: El caso de las haciendas peruanas". En *Acta Histórica* (Szeged, Hungría), XXXV; pp. 3-43.

1974 *Las plantaciones azucareras en el Perú, 1821-1875*. Lima: Biblioteca Andina.

1992 *Los precios del Perú. Siglos XVI-XIX. Fuentes,* 3 t. Lima: BCRP.

MacGregor, John
1847 "Spanish America Republics". En Gran Bretaña, Board of Trade, *Commercial tariffs and regulations of the several states of Europe and America, together with the commercial treatv between England and the foreign countries* Partes XVII, XVIII, XIX, 1 t. Londres: Charles Whiting.

MacLean y Estenos, Roberto
1959 *Sociología del Perú*. México: UNAM.

Maddison, Angus
1983 "A Comparison of Levels of GDP Per Capita in Developed and Developing Countries, 1700-1980". En *Journal of Economic History* XLIII (1), marzo; pp. 27-41.

1989 *The World Economy in the Twentieth Century*. París: OCDE.

1995 *Monitoring the World Economy 1820-1992*. París: OCDE.

2001 *The World Economy. A Millennial Perspective*. París: OCDE.

2003 *The World Economy: Historical Statistics*. París: OCDE.

2005 *Growth and Interaction in the World Economy: The Roots of Modernity*. Washington: American Enterprise Institute.

Maiguashca, Juan
1967 *A Reinterpretation of the Guano Age, 1840-1880*. Tesis de doctorado. University of Oxford.

Malpica, Carlos
1964 *Guerra a muerte al latifundio*. Lima: Ediciones Voz Rebelde.

1967 *El mito de la ayuda exterior*. Lima: Moncloa.

1968 *Los dueños del Perú*. Lima: Ediciones Ensayos Sociales (3.ª ed.).

Mangin, William
1963 "Urbanization Case History in Peru". En *Architectural Design* XXXIII (8), agosto; pp. 366-370.

Manners, Gerald
1971 *The Changing World Market for Iron Ore, 1950-1980: An Economic Geography*. Baltimore: Johns Hopkins Press.

Manrique, Nelson
1983 "Los arrieros de la sierra central durante el siglo XIX". En *Allpanchis* XVIII (21); pp. 27-46.

Marcona Corporation
s.f. *Así es Marcona*. s/l.

Mariátegui, José Carlos
1968 [1928] *Siete ensayos de interpretación de la realidad peruana*. Lima: Amauta (13.ª ed.) (1.a ed., Lima: Amauta, 1928).

MARSTERS, V. F.
1909 "Condiciones hidrológicas de los valles del Departamento de la Libertad". En *Boletín del Cuerpo de Ingenieros de Minas del Perú*, n.º 71. Lima: La Industria.

MARTIN, Alison y W. A. LEWIS
1956 "Patterns of Public Revenue and Expenditure". En *Manchester School* XXIV (3), septiembre; pp. 203-244.

MARTINET, J. B. H.
1875-1879 (-1881?) *Revista de Agricultura*.

1977 [1878] *La agricultura en el Perú*. Lima: Centro Peruano de Historia Económica (edición original: *L'Agriculture au Pérou. Résumé du memoire presenté au Congres International de l'Agriculture*. París: Societé des Agriculteurs de France, 1878).

MARTÍNEZ-ALIER, Juan
1977 *Haciendas, Plantations, and Collective Farms. Agrarian Class Societies-Cuba and Peru*. Londres: Frank Cass.

MARX, Karl
1967 [1867] "The Process of Capitalist Production". En Capital, t. I. Nueva York: International Publishers (edición original alemana de 1867).

MATHEW, W. M.
1964 Anglo-Peruvian Commercial and Financial Relations 1820-1865. Tesis de doctorado. University of London.

1968 "The Imperialism of Free Trade: Peru, 1820-1870". En *Economic History Review* 2.nd ser. XXI (3), diciembre; pp. 562-79.

1970 "Peru and the British Guano Market, 1840-1870". En *Economic History Review* 2.nd ser. XXIII (1), abril; pp. 112-128.

1981 *The House of Gibbs and the Peruvian Guano Monopoly*. Londres: Royal Historical Society.

MATOS MAR, José

1964a "Las haciendas del valle de Chancay". En *Revista del Museo Nacional* XXXIII; pp. 282-395 (reimpreso en Henri Favre y otros, *La hacienda en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1967).

1964b "El valle de Yanamarca". En *Revista del Museo Nacional* XXXIII; pp. 128-232. Separata publicada por la UNMSM, Departamento de Antropología, Publicación n.º 18.

1964c "Consideraciones sobre la situación social del Perú". En *América Latina* (Río de Janeiro) VII (1), enero/marzo; pp. 57-70.

MATTO DE TURNER, Clorinda

1988 *Aves sin nido*. Lima: Editorial Omega (edición original: Valencia: F. Sempere, 1889).

MAÚRTUA, Aníbal

1911 *Geografía económica del Departamento de Loreto*. Lima: Carlos Fabbri.

MAYER DE ZULEN, Dora

1984 [1912] *La conducta de la Empresa Minera del Cerro de Pasco*. Lima: Fondo Editorial Labor (edición original: *The Conduct of the Cerro de Pasco Mining Company*. Lima: Asociación Pro-Indígena, 1913).

MCBRIDE, George M.

1923 *The Land Systems of Mexico*. Nueva York: American Geographical Society.

MCCLINTOCK, Cynthia y Abraham LOWENTHAL, eds.

1985 [1983] *El gobierno militar: una experiencia peruana*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos (edición original: *The Peruvian Experiment Reconsidered*. Princeton: Princeton University Press, 1983).

MCEVOY, Carmen

1994 *Un proyecto nacional en el siglo XIX. Manuel Pardo y su visión del Perú*. Lima: PUCP.

1997 *La utopía republicana. Ideales y realidades en la formación de la cultura política peruana (1871-1919)*. Lima: PUCP.

McGreevey, William P.
1968 "Recent Research on the Economic History of Latin America". En *Latin American Research Review* III (2), primavera; pp. 89-117.

McLean, Ralph
1959 *The Effects of Two Penetration Roads Recently Completed in Peru*. Princeton: Woodrow Wilson School, Universidad de Princeton (mimeo).

Mendiburu, Manuel de
1931-1934 [1874-1890] *Diccionario histórico biográfico del Perú*, 11 t. Lima: Enrique Palacios.

Mendoza, Waldo
2011 "Política impositiva a los minerales y al petroleo". En *Economía y Sociedad* n.º 77, marzo; pp. 31-34. El estudio completo se encuentra disponible en: <http://elecciones2011.cies.org.pe/sites/elecciones2011.cies.org.pe/files/documentos_completos/TributaciónMineraDocumento_0.pdf>.

Merrick, Thomas
1994 "The Population of Latin America, 1930-1990". En Leslie Bethell, ed., *The Cambridge History of Latin America*, vol. 6, Parte 1. Cambridge: Cambridge University Press; pp. 3-61.

Metals Week
1967-1993 *Metals Week*, revista semanal. Nueva York: McGraw-Hill.

México. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática-INEGI
1986 *Estadísticas históricas de México*, t. I . México: INEGI.

Miller, Solomon
1967 "Hacienda to Plantation in Northern Peru: The Processes of Proletarianization of a Tenant Farmer Society". En Julián H. Steward, ed., *Contemporany Change in Traditional Societies*, t. III. Urbana: University of Illinois Press; pp. 133-225.

Miller, Rory
1976a "Railways and Economic Development in Central Peru, 1890-1930". En R. Miller, C. Smith y J. Fisher, eds., *Social and Economic Change in Modern Peru*. Liverpool: University of Liverpool, Centre for Latin American Studies; pp. 27-52.

1976b “The Making of the Grace Contract: British Bondholders and the Peruvian Government, I885-I890”. En *Journal of Latin American Studies* VIII (1), mayo; pp. 73-100.

MITCHELL, B. R.
1962 *Abstract of British Historical Statistics*. Cambridge: Cambridge University Press.

MOLINA, Javier; Rodrigo MONTES y Fernando ROMERO
2008 “Breve nota sobre la revista *Economista Peruano*”. En *Economía* XXXI (61), enero-junio; pp. 182-187.

MORAN, Theodore H.
1974 *Multinational Corporations and the Politics of Dependence: Copper in Chile*. Princeton: Princeton University Press.

MÖRNER, Magnus
1970 “A Comparative Study of Tenant Labor in Parts of Europe, Africa and Latin America, 1700-1900: A Preliminary Report of a Research Project in Social History”. En *Latin American Research Review* V (2), verano; pp. 3-15.

MORRIS, Morris David
1979 *Measuring the Condition of the World's Poor: The Physical Quality of Life Index*. Nueva York: Pergamon Press.

MUSGRAVE, Peggy B.
1972 “Tax Preferences to Foreign Investment”. En U. S. Congress. Joint Economic Committee, *The Economics of Federal Subsidy Programs. Part 2. International Subsidies*. Washington: GPO.

MUSGRAVE, Richard
1965 “Estimating the Distribution of the Tax Burden”. En Joint Tax Program (de la OEA y el BID), *Problems of Tax Administration in Latin America*. Baltimore: Johns Hopkins Press; pp. 31-75.

NACIONES UNIDAS
1948-2007 *Demographic Yearbook,* anual. Nueva York: Naciones Unidas.

1969 *Yearbook of Nacional Accounts Statistics 1968*. Nueva York: Naciones Unidas.

2005 *Human Development Report*. Nueva York: Oxford University Press.

NACIONES UNIDAS, DEPARTAMENTO DE ASUNTOS ECONÓMICOS Y SOCIALES
1955 *Foreign Capital in Latin America*. Nueva York: Naciones Unidas.

1970 *United States Income Taxation of Private Investments in Developing Countries*. Nueva York (E. 70. XVI. 2). Nueva York: Naciones Unidas.

NACIONES UNIDAS, ECONOMIC COMMISSION FOR EUROPE
1968 *The World Market for Iron Ore*. Nueva York: Naciones Unidas.

NEHRU, V. E.; E. SWANSON y A. DUBEY
1995 "A New Data Base on Human Capital Stock: Sources, Methodology, and Results". En *Journal of Development Economics* XLVI (2), abril; pp. 379-401.

NEIRA, Hugo
1964 *Cuzco: tierra y muerte*. Lima: Problemas de Hoy.

NEW YORK TIMES
[Varias fechas] *New York Times*, periódico diario. Nueva York.

NEWLAND, Carlos y John COATSWORTH
2000 "Crecimiento económico en el espacio peruano, 1681-1800: una visión a partir de la agricultura". En *Revista de Historia Económica* VXIII (2), primavera-verano; pp. 377-393.

NORTH, Douglas C. y Robert Paul THOMAS
1971 "The Rise and Fall of the Memorial System: A Theoretical Model". En *Journal of Economic History* XXXI (4), diciembre; pp. 777-803.

OCAMPO, José Antonio
1989 "Savings, Investment, and Growth: Colombia". En BID, *Informe de 1989*; pp. 150-193.

OI, Walter Y. y Elizabeth M. CLAYTON
1968 "A Peasant's View of a Soviet Collective Farm". En *American Economic Review* LVIII (1), marzo; pp. 37-59.

OIGA
1962-1995 *Oiga,* revista semanal. Lima.

ORTÍZ DE ZEVALLOS, Felipe
1986 "Peru: An Insider's View". En William Glade, ed., *State Shrinking: A Comparative Inquiry into Privatization*. Austin: University of Texas Institute of Latin American Studies.

PALACIOS, Leoncio M.
1944 *Encuesta sobre presupuestos familiares obreros realizada en la ciudad de Lima en 1940*. Lima: Lumen.

PALLONI, Alberto
1990 "Fertility and Mortality Decline in Latin America". En S. H. Preston, ed., *World Population Approaching the Year 2000*. Annals of the American Academy of Political and Social Sciences, n.º 510. Newbury Park, N. J.: Sage Publications; pp. 126-144.

PALMA, Clemente
1897 *El porvenir de las razas en el Perú*. Lima: Torres Aguirre.

PARRA, Pedro
1969 *Bautismo de fuego del proletariado peruano*. Lima: Los Rotarios.

PÁSARA, Luis
1970 "El rol del derecho en la época del guano. Formas jurídicas de la dominación". En *Derecho*, n.º 28; pp. 11-32.

PATCH, Richard
1967 "La Parada, Lima's Market: A Study of Class and Assimilation". En *West Coast South America Series XIV* (3), febrero. Nueva York: American Universities Field Staff.

PAYNE, Arnold
1966 "Peru: Latin America's Silent Revolution". En *Inter-American Economic Affairs* XX (3), invierno; pp. 69-78.

PAYNE, James
1965 "Peru: The Politics of Structured Violence". En *Journal of Politics* XXVII (2), mayo; pp. 362-374.

1968 “The Oligarchy Muddle”. En *World Politics* XX (3), abril; pp. 439-453.

Paz Soldán, Mariano Felipe
1877 *Diccionario geográfico estadístico del Perú*. Lima: Imprenta del Estado.

Penrose, Edith y P. R. Odell
1976 *The large International Firm in Developing Countries: The International Petroleum Industry*. Londres: Allen and Unwin.

Perroux, François
1950 “The Domination Effect and Modern Economic Theory”. En *Social Research* XVII (2), junio; pp. 188-206.

Perú. Centro de Altos Estudios Militares-CAEM
1972 *Today’s Perú*. Lima.

Perú. Comité de Asesoramiento de la Presidencia de la República-COAP
1972 *La revolución nacional peruana, 1968-1972*. Lima.

Perú. Congreso
1967 *Dictamen de la Comisión Bicameral Multipartidaria encargada de revisar el convenio celebrado entre el Gobierno del Perú y la Southern Peru Copper Corporation, para la explotación de las minas de Toquepala y Quellaveco, y su ampliación para las de Cuajone*, 2 t., febrero. Lima.

Perú. Contraloría General de la República
1899(?)-1981 (1998?) *Balance y cuenta general de la república*, anual. Lima (a partir de 1961 el título es *Cuenta general de la república*...).

Perú. Dirección de Estadística
1927 *Resumen del censo de las provincias de Lima y Callao levantado el 7 de diciembre de 1920*. Lima: Americana.

Perú. Dirección General de Correos y Telégrafos
1877 *Estadística de correos y telégrafos del Perú en 1877*. Lima.

1903 *Estadística postal 1901-1902*. Lima.

1905 *Estadistica postal y telegráfica comparada de los años 1904-1903*. Lima.

Perú. Dirección General de Estadística
1925 *Estadística de precios y números indicadores*. Lima: La Opinión Nacional.

Perú. Dirección General de Estadística[1]
1918-1943 *Extracto estadístico del Perú*, anual (también edición en inglés: *Statistical Abstract of Peru*, 1920-1931).

[Varios años] *Anuario estadístico del Perú*. 1944-1945-1957, 1966, 1969, 1971.

1958-1962 *Boletín de estadística peruana*.

Perú. Dirección Nacional de Estadística
1944 *Censo nacional de población y ocupación*, 1940, 9 t. Lima.

1962 *Boletín de estadística peruana* año V, n.º 6. Lima.
1965 *VI Censo nacional de población. I (primer) volumen de resultados de los censos nacionales* (censo de 1961), 5 t. Lima.

Perú. Inspector Fiscal del Perú en Europa
1870 *Oficio dirigido al Señor Ministro de Hacienda y Comercio por el… durante el año 1869*. Lima.

1876 *Informe dirigido al Señor Ministro de Hacienda y Comercio del Perú* Anexo n.º 5 a la *Memoria* del Ministerio de Hacienda. Lima.

Perú. Instituto Nacional de Estadística-INE
1980 *Cuentas nacionales del Perú 1950-1979*. Lima: INE.

1983 *Cuentas nacionales del Perú 1950-1982*, agosto. Lima: INE.

1. La oficina principal del gobierno para la publicación de estadísticas se cambió de nombre varias veces: Dirección de Estadística (1876-1920), Dirección General de Estadística (1920-1931), Dirección Nacional de Estadística (1931-1962), Dirección Nacional de Estadística y Censos (1962-1969), Oficina Nacional de Estadística y Censos (1969-1980), Instituto Nacional de Estadística (1980-1990), y Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 1990-presente). Las fechas de cambio son, en algunos casos, aproximadas.

Perú. Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI
1980-presente *Compendio estadístico*, anual. Lima: INEI.

Perú. Junta de Examen Fiscal
1857 *Informe de la... creada por resolución suprema de febrero de 1855, para revisar los expedientes relativos al reconocimiento de la deuda interna consolidada desde 20 de abril de 1857*. Lima.

Perú. Ministerio de Agricultura
1961 *Valor de la mano de obra, 1961*. Lima.

Perú. Ministerio de Educación Pública
1963-1966 *Estadística educativa*, anual. Lima.

1967 *La educación en el Perú*. Lima.

Perú. Ministerio de Fomento. Cuerpo de Ingenieros de Minas
1902-1948 *Boletín del Cuerpo de Ingenieros de Minas (BCIM)*. Lima.

1903-1930 *Estadística Minera, Boletín del Cuerpo de Ingenieros de Minas del Perú (BCIM)*, varios números. Lima.

Perú. Ministerio de Fomento, Dirección de Agricultura y Ganadería
1919 *Estadística de la industria arrocera en el Perú correspondiente al año 1917-1918*. Lima: La Opinión Nacional (números posteriores de la serie con el título *Estadística de la producción de arroz en el Perú*).

1932 *Estadística general agro-pecuaria del Perú del año 1929*. Lima: Gil.

Perú. Ministerio de Fomento, Dirección de Minas y Petróleo
1922-1955 *Boletín Oficial de Minas y Petróleo (BOMP)*. Lima (con algunos cambios de título).

Perú. Ministerio de Gobierno, Policía y Obras Públicas, Dirección de Estadística
1878a *Censo general de la República formado en 1876*, 7 vol. Lima: Imp. del Teatro.

1878b *Resumen del censo general de habitantes del Perú hecho en 1876*. Lima: Imprenta del Estado.

1878c *Estadística comercial de la República del Perú en 1877*, 2 t. Lima: Imprenta del Estado.

Perú. Ministerio de Hacienda

1849 *Balanza jeneral del comercio de la República Peruana: desde 1. de mayo a fin de diciembre de 1847*. Lima: El Ministerio.

1851 *Memoria*. Lima.

1853 *Memoria*. Lima.

1858 *Memoria*. Lima.

1860 *Memoria*. Lima.

1862 *Memoria que el Ministro de Hacienda y Comercio presenta al Congreso Nacional de 1862*. Lima: La Época.

1864 *Memoria*. Lima: Imprenta del Estado.

1867 *Memoria*. Lima.

1868 *Memoria que el Ministro de Estado en el Despacho de Hacienda y Comercio presenta al Congreso Nacional de 1868*. Lima.

1886 *Memoria*. Lima.

1901 *Memoria*. Lima.

1902 *Memoria que el Ministro de Hacienda y Comercio presenta al Congreso Ordinario de 1902*. Lima.

1952 [1852?] *Balanza jeneral del comercio de la República Peruana en el año de 1851*. Lima: Aranda.

1968 *La reforma tributaria de 1968*. Lima.

1897?-1962 *Presupuesto general,* anual. Lima.

Perú. Ministerio de Hacienda, Dirección de Administración

1876 *Memoria que presenta al Señor Ministro de Hacienda y Comercio el Director de Administración*. Lima.

Perú. Ministerio de Hacienda, Dirección de Contabilidad y Crédito
1870 *Memoria de la Dirección de Contabilidad y Crédito. Anexo n.º 3 a la Memoria del Ministro de Hacienda*. Lima.

1874 Lo mismo para 1874.

1878 Lo mismo para 1878.

Perú. Ministerio de Hacienda, Dirección General de Hacienda
1895 *Memoria que presenta la Dirección General de Hacienda al Señor Ministro de Hacienda y Comercio correspondiente al año de 1895*. Lima: Torres Aguirre.

Perú. Ministerio de Hacienda, Dirección de Rentas
1870 *Memoria que presenta el Ministro de Hacienda y Comercio a la Legislatura Ordinaria de 1870*: Documentos. Anexo n.º 2, *Memoria del Director de Rentas*. Lima: El Nacional.

1872a *Cuenta de ingresos de la Dirección de Rentas correspondientes al servicio de 1871 y 1872*. Lima: La Patria.

1872b *Memoria que presenta el Director de Rentas al Señor Ministro de Hacienda y Comercio*. Lima.

1874 *Memoria presentada al Ministro de Hacienda y Comercio por el Director General de Rentas*. Lima.

1876 *Memoria presentada al Ministro de Hacienda y Comercio por el Director General de Rentas*. Lima: El Comercio.

1878 *Memoria presentada al Ministerio de Hacienda y Comercio por el Director General de Rentas*. Lima: Imprenta del Estado.

1879 *Memoria presentada al Ministerio de Hacienda y Comercio por el Director General de Rentas*. Lima.

Perú. Ministerio de Industria y Comercio, Dirección de Estadística
1973 *Evolución de la industria manufacturera peruana, 1968-1970.* Lima.

Perú. Presidencia de la República
1971 *Plan nacional de desarrollo, 1971-1975. Plan global*. Lima.

Perú. Superintendencia General de Aduanas[2]
1887 *Memoria presentada por el Director General de Aduanas al Sr. Ministro de Estado en el Despacho de Hacienda y Comercio en el primer semestre de 1887*. Lima.

1888 *Memoria presentada por el Director General de Aduanas al Sr. Ministro de Estado en el Despacho de Hacienda y Comercio en el primer semestre de 1888.* Callao: El Porvenir.

1892 *Estadística General del Comercio Exterior del Perú, 1891*, 2 t. Lima: F. Masías.

1899 *Resumen del Comercio General en el Año 1899*. Lima.

1897-1977 *Estadística del comercio exterior*, anual (con títulos cambiantes a través de los años: *Anuario estadístico del comercio exterior* —1975-1977, de un solo tomo—, *Estadística del comercio exterior* —1951-1974—, *Anuario del comercio exterior* —1931-1950—, *Estadística del comercio especial del Perú* —1902-1930—, *Estadística general de aduanas* —1897-1901—. También, más temprano, *Estadística del comercio general del Perú* —1891-1892—). Callao 1919-1950, Lima para los demás años.

Peruvian Times
1940-1973 *Peruvian Times* (título completo: *Andean Airmail & Peruvian Times*), revista semanal. Lima.

Philip, George
1978a "The Political Economy of Expropriation: Three Peruvian Cases". En *Journal of Internacional Studies* VI (3), invierno; pp. 221-235.

1978b *The Rise and Fall of the Peruvian Military Radicals*. Londres: Athlone Press.

2. El ente emisor cambiaba en años tempranos. Por ejemplo, en 1897 y 1898: el Tribunal Mayor de Cuentas.

Piel, Jean
1969a "La oligarquía peruana y las estructuras de poder". En Bourricaud y otros 1969: 182-191.

1969b "A propósito de una sublevación rural peruana del siglo veinte: Tocroyoc (1921)". En *Dependencia* (Grupo de Estudios Sociales de la UNMSM, Lima) I (3), julio; pp. 3-28 (edición original: "A propos d'un soulèvement rural pèruvien au debut du vingtième siècle: Tocroyoc (1921)". En *Revue d'histoire moderne et comptemporaine* XIV, oct.-dic. 1967; pp. 375-405).

1970 "The Place of the Peasantry in the National Life of Peru in the 19th Century". En *Past and Present*, n.º 46, febrero; pp. 108-133.

Pike, Fredrick
1967 *The Modern History of Peru*. Nueva York: Praeger.

Pinto, Aníbal
1959 *Chile. Un caso de desarrollo frustrado*. Santiago: Editorial Universitaria.

Platt, D. C. M.
1971 "Problems in the Interpretation of Foreign Trade Statistics before 1914". En *Journal of Latin American Studies* III (2), noviembre; pp. 119-130.

Poblete Troncoso, Moisés
1938 *Condiciones de vida y de trabajo de la población indígena del Perú*. Ginebra: OIT.

Portocarrero, Felipe y Luis Torrejón
1992 *Modernización y atraso en las haciendas de la élite económica. Perú: 1916-1932*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Portocarrero, Felipe; Arlette Beltrán y Alex Zimmerman
1988 *Inversiones públicas en el Perú (1900-1968): una aproximación cuantitativa*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Portocarrero, Felipe; Arlette Beltrán y María Elena Romero
1992 *Compendio estadístico del Perú: 1900-1990*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Prebisch, Raúl
1962 [1950] "El desarrollo económico de América Latina y algunos se sus principales problemas". En *Boletín Económico para América Latina* VII (1), febrero; pp. 1-22 (reimpreso en *Desarrollo Económico* XXVI (103), octubre-diciembre 1986; pp. 479-502. Edición original: *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*. Nueva York: United Nations, 1950).

Price Waterhouse Peat and Co.
1973 *Information Guide for Doing Business in Perú*. Lima: Price Waterhouse.

Pumaruna-Letts, Ricardo
1971 *Perú: mito de la revolución militar*. Caracas: Ediciones Bárbara.

Purser, W. F. C.
1971 *Metal-Mining in Peru, Past and Present*. Nueva York: Praeger.

Quijano, Aníbal
1965 "El movimiento campesino del Perú y sus líderes". En *América Latina* (Brasil) VIII (4), octubre-diciembre; pp. 43-64.

1971 *Nacionalismo, neoimperialismo y militarismo en el Perú*. Buenos Aires: Periferia.

Quiroz, Alfonso
1980 *La consolidación de la deuda interna peruana, 1850-1858*. Tesis de bachiller. PUCP.

1989 *Banqueros en conflicto: estructura financiera y economía peruana*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

1993 *Domestic and Foreign Finance in Modern Peru, 1850-1950*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press; Londres: Macmillan.

Quiroz, Francisco
1988 *La protesta de los artesanos: Lima-Callao, 1858*. Lima: UNMSM, Facultad de Ciencias Sociales.

2008 *Artesanos y manufactureros en Lima colonial*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos y BCRP.

2010 “Industria urbana y rural en el Perú colonial tardío”. En Contreras, ed., 2010: 169-222.

RAGATZ, Lowell Joseph
1928 *The Fall of the Planter Class in the British Caribbean, 1763-1833*. Nueva York. The Century Co.

RANSOM, Roger L. y Richard SUTCH
1972a “Debt Peonage in the Cotton South after the Civil War”. En *Journal of Economic History* XXXII (3), septiembre; pp. 641-669.

1972b *The Ex-Slave in the Post-Bellum South: A study of the Impact of Racism in a Market Context*. University of California, Riverside y Berkeley (mimeo).

RAVINES, Eudocio
1951 *The Yenan Way*. Nueva York: Scribner’s (en español: *La gran estafa: La penetración del Kremlin en Iberoamérica*. México: Libros y Revistas, 1952).

REID, Joseph D., Jr.
1972 *Sharecropping as an Understandable Market Response in the Post Bellum South*. University of Pennsylvania (mimeo).

RESNICK, Stephen
1970 “The Decline of Rural lndustry under Export Expansion. A Comparison among Burma, Philippines, and Thailand, 1870-1938”. En *Journal of Economic History* XXX (1), marzo; pp. 51-73.

REMY-ZEPHIR, Jacques
1968 *Le guano du Perou. Les grandes compagnies europeennes d’exploitation eu XIX siecle*. Tesis de doctorado. Universidad de París.

REYNOLDS, Clark
1965 “Development Problems of an Export Economy: The case of Chile and Copper”. En Markos Mamalakis y Clark Reynolds, *Essays on the Chilean Economy*. Homewood IL: Richard Irwin; pp. 203-398.

RICHMAN, Peggy B.
1963 *Taxation of Foreign Investment Income*. Baltimore: Johns Hopkins Press.

RICKETTS, Charles
1826a "Report on the Mines of Peru". Ricketts to Canning, 16 de septiembre, n.º 19, F. O. 61/8 (en castellano: Bonilla 1975, I:1-16).

1826b Ricketts to Canning, 27 de diciembre, n.º 26, F. O. 61/8. En Humphreys 1940: 107-206 (en castellano: Bonilla 1975, I: 17-84).

RIPPY, J. Fred
1959 *British Investments in Latin America, 1822-1949*. Minneapolis: University of Minnesota Press.

RIVERA SERNA, Raúl
1959 "Aspectos de la economía durante el primer gobierno del Mariscal Don Agustín Gamarra". En *Revista Histórica* XXIV; pp. 400-439.

RIVERO y USTÁRIS, Mariano
1857a "Memoria sobre el rico mineral de Pasco (año de 1828)". En *Colección de memorias científicas, agrícolas é Industriales* I. Bruselas: Goemaere; pp. 182-227.

1857b "Visita a las minas del Departamento de Puno en el año de 1826". En *Colección de memorias científicas, agrícolas é Industriales* II. Bruselas: Goemaere; pp. 1-36.

1857c "Memoria sobre la mina de azogue de Huancavelica". En *Colección de memorias científicas, agrícolas e industriales* II. Bruselas: Goemaere: pp. 85-176.

ROBBINS, Sydney y Robert STOBAUGH
1973 *Money in the Multinational Enterprise*. Nueva York: Basic Books.

ROCHA Fernandini, José
1962 "La legislación minera en el Perú durante el siglo XX". En José Pareja Paz Soldán, ed., *Visión del Perú en el siglo XX*, vol. 1. Lima: Studium.

RODRÍGUEZ, J. M.
1895 *Estudios económicos y financieros y ojeada sobre la hacienda pública del Perú y la necesidad de su reforma*. Lima: Gil.

1912-1926 *Anales de la hacienda pública del Perú,* t. XI-XXIV. Lima. Los tomos citados son:

1913 Tomo XII. Lima: T. Scheuch.

1919 Tomo XX. Lima: T. Scheuch.

1921 "Historia de los contratos del guano y sus efectos en las finanzas del Perú". En *El economista peruano* VI (145), julio; pp. 85-129.

Rodríguez Pastor, Humberto
1969 *Caqui: Estudio de una hacienda costeña*. Estudios del valle de Chancay, n.º 9. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

1979 *Pativilca 1870: La rebelión de los rostros pintados*. Huancayo: Instituto de Estudios Andinos.

1979b *"El Archivo del Fuero Agrario, Lima, Peru"*. En *Latin American Research Review XIV* (3); pp. 202-206.

Roldán, Mary Jean
2003 *A sangre y fuego: La violencia en Antioquia, Colombia, 1946-1953.* Bogotá: Instituto Colombiano de Antropología e Historia (edición original: *Blood and Fire: "La Violencia" in Antioquia, Colombia, 1900-1953*. Durham: Duke University Press, 2002).

Rowe, John Howland
1946 "Inca Culture at the Time of the Conquest". En Julian Steward, ed., *Handbook of South American Indians*, vol. II. Smithsonian Institution, Bureau of American Ethnology, Bulletin n.º 143. Washington: Government Printing Office; pp. 183-330.

1957 "The Incas Under Spanish Colonial Institutions". En *Hispanic-American Historial Review* XXXVII (2), mayo; pp. 155-191.

Rowe, L. S.
1920 *Early Effects of the War upon the Finance Commerse and Industry of Peru*. Nueva York: Oxford University Press para Carnegie Endowment for Internacional Peace.

Sachs, Jeffrey y Andrew Warner
1995 "Natural Resource Abundance and Economic Growth". Working Paper 5398. Cambridge: Nacional Bureau of Economic Research.

SAENZ, Moisés

1933 *Sobre el indio peruano y su incorporación al medio nacional*. México: Secretaría de Educación Pública.

ST. JOHN, Alfred

1899 "Report for the Year 1898 of the Trade and Finances of Peru". Diplomatic and Consular Reports núm. 2298, Annual Series. En Great Britain. Parliament, House of Commons, *Accounts and Papers* vol. CI. Londres: HMSO.

SALVATORE, Ricardo; John COATSWORTH y Amílcar CHALLÚ, eds.

2010 *Living Standards in Latin American History. Height, Welfare, and Development, 1750-2000*. Cambridge: Harvard University Press and David Rockefeller Center for Latin American Studies.

SANCHEZ, Luis Alberto

1963 *El Perú: retrato de un país adolescente*. Lima: UNMSM.

SÁNCHEZ-ALBORNÓZ, Nicolás

1986 "Population". En Leslie Bethell, ed., *The Cambridge History of Latin America*, vol. 4. Cambridge: Cambridge University Press; pp. 121-153.

SAULNIERS, Alfred

1988 *Public Enterprises in Peru: Public Sector Growth and Reform*. Boulder: Westview Press.

SCHYDLOWSKY, Daniel

1971 "Comment". En Gustav Ranis, ed., *Government and Economic Development*. New Haven: Yale University Press; pp. 416-428.

SCHYDLOWSKY, Daniel y Juan Julio WICHT

1979 *Anatomía de un fracaso económico*. Lima: Universidad del Pacífico.

SCOTT, Gregory

1981 *Potato Production and Marketing in Central Peru*. Tesis de doctorado. Universidad de Wisconsin (Madison).

1985 *Mercados, mitos, e intermediarios: la comercialización de la papa en la zona central del Perú*. Lima: Universidad del Pacífico (edición original: *Markets, Myths, and Middlemen: A Study of Potato Marketing in Central Peru*. Lima: CIP, 1985).

SEERS, Dudley
1964 "The Mechanism of an Open Petroleum Economy". En *Social and Economic Studies* XIII (2), junio; pp. 233-242.

SEMINARIO, Bruno
1992 *Ciclos y tendencias en la economía peruana, 1950-1989*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

SEMINARIO, Bruno y Arlette BELTRÁN
1997 *Cambio estructural y crecimiento económico en el Perú: nuevas evidencias estadísticas*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

1998 *Crecimiento económico en el Perú, 1896-1995: nuevas evidencias estadísticas*. Lima: Centro de Investigación, Universidad del Pacífico.

SEN, A. K.
1966 "Peasants and Dualism with or without Surplus Labor". En *Journal of Political Economy* LXXIV (5), octubre; pp. 425-450.

SERVAN-SCHREIBER, Jean Jacques
1968 *El desafío americano*. Barcelona: Plaza y Janés (edición original: *Le Defi Americain*. París: Denoel, 1967).

SHAPLEY, L. S. y Martín SHUBIK
1967 "Ownership and the Production Function". En *Quarterly Journal of Economics* LXXXI (1), febrero; pp. 88-111.

SHEAHAN, John
1990 *Modelos de desarrollo en América Latina. Pobreza, represión y estrategia económica*. México: Alianza Editorial Mexicana (edición original: *Patterns of Development in Latin America*. Princeton: Princeton University Press, 1987).

SIGMUND, Paul
1980 *Multinationals in Latin America: The Politics of Nationalization*. Madison: University of Wisconsin Press.

SILVA SANTISTEBAN, Fernando,
1964 *Los obrajes en el Virreinato del Perú*. Lima: Museo Nacional de Historia.

Silva Santisteban, José
1979 [1859] *Breves reflexiones sobre los sucesos ocurridos en Lima y el Callao con motivo de la importación de artefactos*. Lima: Centro Peruano de Historia Económica (edición original: Lima: José Sánchez, 1859).

Skinner, Joseph, comp. y trans.
1805 *The Present State of Peru*. Londres: Richard Phillips.

Smith, C. T.
1967-1968 "Despoblación de los Andes centrales en el siglo XVI". En *Revista del Museo Nacional* XXXV; pp. 77-91.

Smith, David y Louis Wells
1975 *Negotiating Third World Mineral Agreements: Promises as Prologue*. Cambridge MA: Ballinger.

Soetbeer, Adolf
1879 *Edelmetall-produktion und werthverhältniss zwischen gold and silber seit der entdeckung Amerika's bis zur gegenwart*. Gotha: J. Perthes.

Spalding, Karen
1972 "The Colonial Indian: Past and Future Research Perspectives". En *Latin American Research Review* VII: n.º 1, primavera); pp. 47-76.

Stafford, J.; J. M. Maton y M. Venning
1953 "United Kingdom". En R. G. D. Allen y J. Edward Ely, eds., *International Trade Statistics*. Nueva York: Wiley; pp. 288-307.

Stein, Stanley y Shane Hunt
1971 "Principal Currents in the Economic Historiography of Latin America". En *Journal of Economic History* XXXI (1), marzo; pp. 222-253.

Stein, Steve
1980 *Populism in Peru*. Madison: University of Wisconsin Press.

Stewardson, B. R.
1970 "The Nature of Competition in the World Market for Refined Copper". En *Economic Record* XLVI (2), junio; pp. 169-181.

Stewart, Watt
1946 *Henry Meiggs, Yankee Pizarro*. Durham: Duke University Press.

1976 [1951] *La servidumbre china en el Perú: una historia de los culíes chinos en el Perú, 1849-1874*. Lima: Mosca Azul (edición original: *Chinese Bondage in Peru*. Durham: Duke University Press, 1951).

Strasma, John
1970 "Peru's New Approach to Mining Taxation". En *Bulletin for International Fiscal Documentation* XXIV (6), junio; pp. 241-245.

Sunkel, Osvaldo
1967 "Política nacional de desarrollo y dependencia externa". En *Estudios internacionales* (Chile) I (1); pp. 43-75 (reimpreso en libro del mismo título, Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1967).

Sutton, Carlos W.,
1913 "La irrigación del valle de Ica". En *Boletín del Cuerpo de Ingenieros de Minas*, n.º 79. Lima: Americana.

Talbot, Strobe
1989 "The Beginning of Nonsense". En *Time,* 11 de septiembre.

Tannenbaum, Frank
1965 *América Latina: revolución y evolución*. Madrid: Ediciones Cid (edición original: *Ten Keys to Latin America*. Nueva York: Knopf, 1962).

2003 *La revolución agraria mexicana*. Edición facsimilar (México: Instituto Nacional de Estudios Históricos de la Revolución Mexicana). Edición original: *The Mexican Agrarian Revolution.* (Nueva York: Macmillan, 1929).

Tarazona, Justino
1946 *Demarcación política del Perú*. Lima: Dirección Nacional de Estadística.

Taylor, Lewis
1983 *Cambios capitalistas en las haciendas cajamarquinas, 1900-1935*. Working Papers n.º 39. Cambridge: University of Cambridge, Centre of Latin American Studies.

TAYLOR, Paul S.
1954 "Plantation Agriculture in the United Sates: Seventeenth to Twentieth Centuries". En *Land Economics* XXX (2), mayo; pp. 141-152.

TELLO, María del Pilar
1983 *¿Golpe o revolución? Hablan los militares de 68*. Lima: SAGSA.

TEPASKE, John y Herbert KLEIN
1982 *The Royal Treasuries of the Spanish Empire in America*, 4 t. Durham: Duke University Press.

THE MINERAL INDUSTRY
1892-1941 *The Mineral Industry, its Statistics, Technology and Trade in the United States and Other Countries*, anual. Nueva York: Engineering and Mining Journal y McGraw-Hill.

THORN, Richard
1967 "The Evolution of Public Finances during Economic Development". En *Manchester School* XXXV (1), enero; pp. 19-53.

THORNE, Alfredo
1986 *The Determinants of Savings in a Developing Economy: The Case of Peru, 1960-1984*. Tesis de doctorado. Universidad de Oxford.

THORP, Rosemary
1995 [1991] *Gestión económica y desarrollo en Perú y Colombia*. Lima: Universidad del Pacífico (edición original: *Economic Management and Economic Development in Peru and Colombia*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 1991).

1998 *Progress, Poverty, and Exclusion; An Economic History of Latin America in the Twentieth Century*. Baltimore: Johns Hopkins Press para el Banco Interamericano de Desarrollo.

s.f. *The Expansion of Foreign Ownership in Perú in the 1960's: A Perspective on the Military's Economic Policy* (mimeo).

THORP, Rosemary y Geoffrey BERTRAM
1985 *Perú, 1890-1977: crecimiento y políticas en una economía abierta*. Lima: Mosca Azul (edición original: *Peru 1890-1977: Growth and Policy in an Open Economy*. Nueva York: Columbia University Press, 1978).

TOLA, Fernando
1914 *Los impuestos en el Perú*. Lima: Gil.

TSCHUDI, Johann Jakob von
1966 [1846] *Testimonio del Perú, 1838-1842*. Lima: P. L. Villanueva (edición original: *Peru: Reiseskizzen aus den Jahren 1838-1842*. St. Gallen: Scheitlin und Zollikofer, 1846. Edición en inglés: *Travels in Peru, during the Years 1838-1842*. Londres: David Bogue, 1847).

TWRDEK, Linda y Kerstin MANZEL
2010 "The Seed of Abundance and Misery: Peruvian Living Standards from the Early Republican Period to the End of the Guano Era (1820-1880)". En *Economics and Human Biology* VIII (2), julio; pp. 145-152.

TULLIS, F. Lamond
1970 *Lord and Peasant in Peru*. Cambridge: Harvard University Press.

TURNER, John Kenneth
1974 *México bárbaro*. México: Costa-Amic (edición original: *Barbarous Mexico*. Chicago: C. H. Kerr, 1911. Reimpreso: Austin: University of Texas Press, 1969).

ULLOA, Jorge, Juan y Antonio
1748 *Noticias secretas de América*. Madrid. Muchas ediciones subsiguientes (traducción al inglés: *A Voyage to South America*. Londres, 1758 y subsiguientes. Edición de 1806 es de Londres: J. Stockdale).

UNESCO
1963-1999 *Statistical Yearbook*, anual. París: UNESCO.

UTLEY, Jon Basil
1973 "Doing Business with Latin Nationalists". En *Harvard Business Review* LI (1), enero-febrero; pp. 77-86.

VAITSOS, Constantino
1970 "Transfer of Resources and Preservation of Monopoly Rents". En *Economic Development Report* n.º 168. Development Advisory Service, Universidad de Harvard (mimeo).

1974 “Empresas transnacionales, comercialización de tecnología y rentas monopólicas”. En Paul Sweezy y otros, *Teoría y práctica de la empresa multinacional.* Buenos Aires: Periferia, pp. 109-123.

1977 *Distribución del ingreso y empresas transnacionales.* México: Fondo de Cultura Económica (edición original: *Intercountry income distribution and transnational enterprises.* Oxford: Clarendon Press: 1974).

Vargas Llosa, Mario
1969 *Conversación en la catedral*. Barcelona: Seix Barral.

Vargas Ugarte, Rubén
1955-1956 “Informe del Tribunal del Consulado de Lima, 1790”. En *Revista Histórica* XXII; pp. 266-310.

Vásquez, Mario
1961 *Hacienda, peonaje y servidumbre en los Andes peruanos*. Lima: Editorial Estudios Andinos.

Velarde, Carlos E.
1908 *La minería en el Perú*. Lima: La Opinión Nacional.

Velasco Alvarado, Juan
s.f. *Velasco la voz de la revolución. Discursos del Presidente de la República Juan Velasco Alvarado, 1968-1970*, t. I. Lima: Ediciones Peisa para SINAMOS.

Vernon, Raymond
1973 *Soberanía en peligro: la difusión multinacional de las empresas de Estados Unidos.* México: Fondo de Cultura Ecónomica (edición original: *Sovereignty at Bay*. Nueva York: Basic Books, 1971).

Vernon, Raymond y Louis Wells
1972 *The Economic Environment of International Business.* Englewood Cliffs: Prentice-Hall.

Villalobos, Sergio
1968 *El comercio y la crisis colonial: un mito de la independencia*. Santiago: Universidad de Chile.

VOGEL, Ezra
1991 *The Four Little Dragons: The Spread of Industrialization in East Asia.* Cambridge: Harvard University Press.

WAI, U Tun
1962 "Taxation Problems and Policies of Underdeveloped Countries". En *IMF Staff Papers* IX (3), noviembre; pp. 428-448.

WALLE, Paul
1914 *Bolivia*. Nueva York: Scribner's.

WALLICH, Henry y John ADLER
1951 *Public Finance in a Developing Country; El Salvador: A Case Study.* Cambridge: Harvard University Press.

WATKINS, Melville
1963 "A Staple Theory of Economic Growth". En *Canadian Journal of Economics and Political Science* XXX (2), mayo; pp. 141-158.

WEBB, Richard C.
1975 "Políticas gubernamentales y distribución del ingreso en el Perú, 1971-1971". En Richard Webb y Adolfo Figueroa, *Distribución del ingreso en el Perú*. Lima: Instituo de Estudios Peruanos; pp. 17-109.

1977 *Government Policy and the Distribution of Income in Peru, 1963-1973.* Cambridge: Harvard University Press.

1979 "Tendencias en el ingreso real en el Perú". En *Economía* II (4), diciembre; pp. 147-218.

1991 "Prólogo". En Carlos Paredes y Jeffrey Sachs, eds., *Estabilización y crecimiento en el Perú*. Lima: GRADE; pp. 13-26 (edición en inglés: *Peru's Path to Recovery: A Plan for Economic Stabilization and Growth.* Washington: Brookings Institution, 1991).

WEBB, Richard y Graciela FERNÁNDEZ BACA
1990-presente *Perú en números*. Lima: Cuánto S. A.

WELLS, Louis

1968 *The Evolution of Concesión Agreements*. Center for International Studies, Universidad de Harvard, Economic Development Report n.º 117 (mimeo).

WHITAKER, Arthur

1941 *The Huancavelica Mercury Mine*. Cambridge: Harvard University Press.

WILKINS, Myra

1970 *The Emergence of Multinational Enterprise*. Cambridge: Harvard University Press.

WILKES, Charles

1845 *Narrative of the United States Exploring Expedition,* 5 t. Philadelphia: Lea y Blanchard.

WILLIAMSON, Jeffrey

1961 "Public Expenditure and Revenue: an International Comparison". *Manchester School* XXIX (1), enero; pp. 43-56.

WILSON, David J.

1968 "The Western Hemisphere Trade Corporation Act: The Need for Reassessment". En *Journal of Law and Economic Development* II (2); pp. 208-229.

WISE, Carol

2003 *Reinventing the State: Economic Strategy and Institutional Change in Peru*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

WOLF, Eric R. y Sidney W. MINTZ

1957 "Haciendas and Plantations in Middle America and the Antillas". En *Social and Economic Studies* VI (3), septiembre; pp. 380-412.

WOMACK, John

1969 *Zapata y la Revolución Mexicana*. México: Siglo XXI (edición original: *Zapata and the Mexican Revolution*. Nueva York: Knopf, 1968).

WORTZEL, Lawrence
1971 *Technology Transfer in the Pharmaceutical Industry*. United Nations Institute for Training and Research (UNITAR). Research Report n.º 14. Nueva York: UNITAR.

WRIGHT, Charles W.
1954 "What Chance has Foreign Capital in Perú?". En *Engineering and Mining Journal* CLV (12), diciembre; pp. 82-83.

YEPES DEL CASTILLO, Ernesto
1972 *Perú: 1820-1920 un siglo de desarrollo capitalista*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos/Campodónico Ediciones.

ZAVALA, Silvio
1940 *De encomiendas y propiedad territorial en algunas regiones de la América Española*. México: Antigua Librería Robledo.

1944a *Ensayos sobre la colonización española en América*. Buenos Aires: Emecé (en inglés: *New Viewpoints on the Spanish Colonization of America*. Philadelphia. University of Pennsylvania Press, 1943).

1944b "Orígenes coloniales del peonaje en México". En *El Trimestre Económico* X (4), enero-marzo; pp. 711-748.

NADA MEJOR PARA COMPRENDER los fundamentos y los problemas de una economía nacional que investigar su pasado. Tal es la convicción con que han sido escritos los ensayos reunidos en este libro del eminente profesor norteamericano Shane Hunt. Escritos en su mayor parte durante los años setenta, pocos de ellos fueron traducidos al castellano y menos aún circularon en publicaciones accesibles en el Perú. Algunos, incluso, permanecieron inéditos como Documentos de Trabajo que se guardaban en exclusivos centros de documentación. Para esta edición la traducción de tales trabajos fue revisada por el autor, quien además corrigió y actualizó algunos datos que habían sido publicados anteriormente incompletos o con algunos errores de edición. Quien lea este libro se sorprenderá, no solo con el talento y la meticulosidad con que son abordados los problemas históricos de la economía peruana, tales como el subempleo, la desigualdad o la especialización primario exportadora, sino además con la frescura que conservan estos artículos para el hace poco inaugurado siglo XXI.


ISBN: 978-9972-51-302-2



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ



CREATIVE COMMONS



BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ

IEP Instituto de Estudios Peruanos